Minuta em português do documento a ser entregue na Securities and Exchange Commission (Comissão de Títulos e Valores Mobiliários dos EUA) em 05 de maio 2008)

COMISSÃO DE TÍTULOS E VALORES MOBILIÁRIOS DOS EUA

Washington, DC 20549

FORMULÁRIO 20-F

RELATÓRIO ANUAL DE ACORDO COM A SEÇÃO 13 OU 15(d)
DO SECURITIES EXCHANGE ACT DE 1934
Para o exercício fiscal findo em 31 de dezembro de 2007
Número de registro na Comissão: 001-14487

TELE NORTE LESTE PARTICIPAÇÕES S.A.

(Nome exato da registrante conforme especificado em seu estatuto social)

Tele Norte Leste Holding	**República Federativa do Brasil**
(Tradução do nome da registrante para o inglês)	**(Jurisdição de incorporação ou organização)**

Rua Humberto de Campos, 425/8° andar - Leblon
22430-190 Rio de Janeiro, RJ, Brasil
(Endereço da Sede Social)

Títulos registrados ou a serem registrados de acordo com a Seção 12(b) da Lei:

Nome de cada classe	Nome de cada Bolsa em que esteja registrado
Ações preferenciais, sem valor nominal*	Bolsa de Valores de Nova York
Ações de Depósito Americanas, cada qual representando uma ação preferencial	Bolsa de Valores de Nova York

* Não negociáveis, apenas com relação à listagem das Ações de Depósito Americanas na Bolsa de Valores de Nova York.

Títulos registrados ou a serem registrados de acordo com a Seção 12(g) da Lei: Nenhum

Títulos para os quais haja uma obrigação de apresentar relatório de acordo com a Seção 15(d) da Lei: Nenhum

Indicar o número de ações em circulação de cada uma das classes de ações do capital ou ações ordinárias da Emissora na data final do período coberto por este Relatório Anual:

127.373.900 ações ordinárias, sem valor nominal
254.747.800 ações preferenciais, sem valor nominal

Indique mediante marcação se a companhia é um emissor habitual, bem conhecido, de acordo com a Regra 405 do Securities Act de 1933, conforme alterado ("Securities Act de 1933"). Sim ☑ Não ☐

Se este relatório é um relatório anual ou de transição, indique mediante marcação se a companhia não é obrigada a arquivar relatórios de acordo com Seção 13 ou 15(d) do Securities Exchange Act de 1934. Sim ☐ Não☑

Indique mediante marcação se a companhia (1) arquivou todos os relatórios requeridos sob seção 13 ou 15(d) do Securities Exchange Act de 1934, durante os 12 meses antecedentes (ou para tal período mais curto, em que a companhia era obrigada a arquivar tais relatórios), e (2) foi sujeito a tais requerimentos para arquivamento nos últimos 90 dias. Sim ☑ Não ☐

Indique mediante marcação se a companhia é uma empresa de grande porte que precisa arquivar em prazo menor, uma empresa que precisa arquivar em prazo menor, ou uma empresa que não precisa arquivar em prazo menor. Vide definição de "uma empresa de

grande porte que precisa arquivar em prazo menor", "uma empresa que precisa arquivar em prazo menor", ou "uma empresa que não precisa arquivar em prazo menor" na Regra 12b-2 do Securities Exchange Act de 1934 (Marcar uma única opção). Grande, acelerado ☑ Acelerado ☐ Não acelerado ☐

Indique mediante marcação qual item das demonstrações financeiras a companhia escolheu para seguir. ☐ Item 17 ☑ Item 18

Se este é um relatório anual, indique mediante marcação se a companhia e uma empresa "vazia" para fins de impostos, como definido na Regra 12b-2 do Securities Exchange Act de 1934. Sim ☐ Não ☑

ÍNDICE

Error! No table of contents entries found.APRESENTAÇÃO DAS INFORMAÇÕES

Preparamos nossas demonstrações financeiras consolidadas referentes a 31 de dezembro de 2007 e 2006 e aos períodos cobertos pelos exercícios findos em 31 de dezembro de 2007, 2006 e 2005, e as correspondentes notas explicativas, de acordo com as práticas de contabilidade adotadas no Brasil, que se baseiam na Lei das Sociedades Anônimas (Lei No 6.404, e posteriores alterações), nas regras e regulamentos da Comissão de Títulos e Valores Mobiliários, ou CVM, e nos padrões de contabilidade emitidos pelo Conselho Federal de Contabilidade, ou CFC, e o Instituto dos Auditores Independentes do Brasil, ou Ibracon. Os princípios de contabilidade adotados no Brasil, ou PCGA do Brasil, diferem em certos aspectos relevantes dos princípios de contabilidade geralmente aceitos nos Estados Unidos, ou U.S. GAAP. Consulte "Item 3. Informações-chave—Informações Financeiras Selecionadas," "Item 5. Análise Operacional e Financeira—Reconciliação com *U.S. GAAP*" e a nota 36 das nossas demonstrações financeiras anexas para mais informações acerca das principais diferenças entre as práticas contábeis brasileiras e dos Estados Unidos.

Neste relatório anual, referências a: (i) "Companhia", "nós", "nos" e "nosso" são referências à Tele Norte Leste Participações S.A. e suas subsidiárias consolidadas; (ii) "TNL" são referências à Tele Norte Leste Participações S.A. individualmente; (iii) "TMAR" são referências à nossa subsidiária do Serviço Telefônico Fixo Comutado, ou STFC, a Telemar Norte Leste S.A.; (iv) "Oi" são referências à nossa subsidiária indireta de telecomunicações móvel, a TNL PCS S.A.; (v) "TNL PCS Sub" são referências à nossa subsidiária direta, a TNL PCS Participações S.A.; (vi) "TmarPart" são referências à nossa acionista controladora, a Telemar Participações S.A.; (vii) "dólares dos Estados Unidos", "U.S.$" ou "$" são referências à moeda legal dos Estados Unidos; (viii) "real", "reais" ou "R$" são referências à moeda legal do Brasil; (ix) "Ações de Depósito Americanas", ou ADSs, são referências a Ações de Depósito Americanas negociadas na bolsa de valores de Nova Iorque (*New York Stock Exchange*), ou NYSE, cada qual representando uma ação preferencial da TNL. As ADSs são comprovadas por Recibos de Depósito Americanos, ou ADRs; (x) "IST" são referências ao índice de serviços de telecomunicações, que é o índice de reajuste específico de tarifas para os serviços de telecomunicações utilizado pela Agência Nacional de Telecomunicações, ou ANATEL, desde 2006.

Algumas porcentagens e outros valores incluídos neste relatório anual foram arredondados para facilitar a apresentação. Dessa forma, os valores totais em determinadas tabelas e demonstrativos podem não refletir a soma aritmética dos valores precedentes.

Este relatório anual é apresentado em reais. Em 29 de abril de 2008, a taxa PTAX de venda era de R$1,706 por U.S.$1,00. A taxa de câmbio real/dólar varia significativamente, de modo que a taxa de 29 de abril de 2008 não é indicativa de taxas de câmbio futuras. Veja o "Item 3. Informações-chave—Taxas de Câmbio" para informações sobre as taxas de câmbio desde 2003.

CONSIDERAÇÕES SOBRE ESTIMATIVAS E PREVISÕES

Este relatório anual inclui estimativas e previsões de informações futuras. Os termos "acredita", "pode", "será", "estima", "continua", "antecipa", "pretende", "espera", "prevê", "deve" e palavras semelhantes destinam-se a identificar estimativas e previsões. A presente advertência acerca das estimavas e previsões feitas neste relatório anual é válida também para qualquer estimativa que possamos expressar oralmente, ou por escrito no futuro. As estimativas e previsões de informações futuras ora referidas incluem, sem limitação: (1) declarações sobre tendências futuras no nosso setor e (2) declarações sobre nossa situação financeira, resultados de operações, fluxos de caixa, dividendos, planos de financiamento, estratégias de negócios, eficiências operacionais, orçamentos, posição frente à concorrência, oportunidades

de crescimento, benefícios de novas tecnologias, planos e objetivos de nossa administração, entre outros assuntos.

Essas estimativas e previsões de informações futuras se baseiam em grande parte em nossas análises, expectativas, projeções e intenções atuais sobre eventos futuros e tendências que afetam nosso negócio e, portanto, estão sujeitas a riscos, incertezas e suposições, de modo que os resultados efetivos podem ser substancialmente diferentes daqueles contidos, explicita ou implicitamente, nas estimativas e previsões de informações futuras. Os fatores que podem fazer com que os resultados efetivos sejam substancialmente diferentes daqueles decorrentes das referidas estimas e previsões futuras incluem, entre outros, os seguintes fatores:

- concorrência no setor brasileiro de telecomunicações;
- expectativas e estimativas da atual administração relativas ao nosso desempenho financeiro futuro, planos e programas de financiamento;
- alterações no ambiente legal e regulatório que afetem a indústria de telecomunicações e os nossos negócios em geral, incluindo questões fiscais e de pactuação de remuneração de uso de rede;
- as políticas de telecomunicações do governo brasileiro e mudanças ou evoluções dos regulamentos da ANATEL aplicáveis à nossa Companhia;
- custos e disponibilidades de financiamento;
- nível geral de demanda e alterações de preço de mercado de nossos produtos e serviços;
- capacidade de implementação de nossas estratégias empresariais para aumentar a receita média por usuário;
- condições políticas, regulamentares e econômicas no Brasil e nos estados específicos em que operamos;
- inflação e flutuações da taxa de câmbio;
- processos judiciais e administrativos nos quais somos parte; e
- os fatores discutidos no "Item 3. Informações-chave—Fatores de Risco."

Cada uma ou todas as nossas estimativas e previsões futuras apresentadas neste relatório anual podem ser imprecisas. Tomamos como base principal para as estimativas e previsões nossas expectativas atuais e projeções de eventos futuros e tendências financeiras que, segundo acreditamos, podem afetar nossa situação financeira, resultados das operações, estratégias de negócio e necessidades financeiras. As estimativas podem ser afetadas por suposições imprecisas que tenhamos formulado, ou por incertezas e riscos conhecidos ou não, inclusive riscos, incertezas e suposições descritos no "Item 3. Informações-chave—Fatores de Risco". Considerados esses riscos, incertezas e suposições, os eventos futuros e as circunstâncias examinadas neste relatório anual poderão não ocorrer como foram indicados e os resultados reais poderão ser significativamente diferentes dos que foram previstos ou deduzidos segundo as estimativas de demonstrações futuras.

O acionista e investidor não deve se basear indevidamente nas estimativas e previsões futuras apresentadas neste relatório anual, que se referem apenas a dados conhecidos na data deste relatório anual. Exceto se exigido por lei, não assumimos qualquer obrigação de atualizar publicamente ou revisar as estimativas e previsões de informações futuras, para que as mesmas reflitam alterações ocorridas, novas informações, acontecimentos futuros ou quaisquer outros fatores. Porém, o acionista e investidor deve examinar os fatores e riscos descritos nos relatórios a serem arquivados periodicamente na *Securities and*

Exchange Comission, ou SEC, após a data deste relatório anual. Consulte "Item 10. Informações adicionais—Documentos em exibição".

PARTE I

ITEM 1. IDENTIDADE DOS DIRETORES, ALTA ADMINISTRAÇÃO E CONSELHEIROS

Não aplicável.

ITEM 2. ESTATÍSTICAS DA OFERTA E CRONOGRAMA ESPERADO

Não aplicável.

ITEM 3. INFORMAÇÕES-CHAVE

Informações Financeiras Selecionadas

As informações financeiras selecionadas apresentadas abaixo devem ser lidas em conjunto com as nossas demonstrações financeiras consolidadas de 31 de dezembro de 2007 e 2006 e aquelas relativas aos períodos cobertos pelos exercícios findos em 31 de dezembro de 2007, 2006 e 2005, e com as respectivas notas explicativas dos mesmos, ou demonstrações financeiras consolidadas. As demonstrações financeiras consolidadas foram auditadas por nossos auditores independentes, e seu relatório sobre as demonstrações financeiras consolidadas são apresentados nesse relatório anual nas páginas-F. As informações financeiras selecionadas referentes a 31 de dezembro de 2005, 2004 e 2003 e aos períodos cobertos pelos exercícios findos em 31 de dezembro de 2004 e 2003 se originam das demonstrações financeiras consolidadas da Companhia para tais exercícios fiscais, que não estão incluídas neste relatório anual.

As demonstrações financeiras consolidadas foram elaboradas de acordo com os PCGA do Brasil. Os PCGA do Brasil diferem em certos aspectos relevantes do U.S. GAAP. Ver "Item 5. Análise Operacional e Financeira—Reconciliação com *U.S. GAAP*" e a nota 36 das nossas demonstrações financeiras anexas para mais informações acerca das principais diferenças entre as práticas contábeis brasileiras e dos Estados Unidos.

	Exercício findo em 31 de dezembro					
	2003	2004	2005	2006	2007	2007(1)
	(em milhares de reais, exceto dados referentes a ações)					(em milhares de US$, exceto dados referentes a ações)
Dados da Demonstração Consolidada do Resultado:						
PCGA do Brasil						
Receita operacional líquida	14.003	15.842	16.747	16.872	17.584	9.929
Custo dos serviços	(8.685)	(9.126)	(8.796)	(9.360)	(9.261)	(5.229)
Lucro bruto	5.318	6.716	7.951	7.512	8.323	4.700
Despesas operacionais	(2.894)	(3.704)	(4.521)	(4.411)	(4.177)	(2.359)
Lucro das operações antes do resultado financeiro	2.424	3.012	3.430	3.101	4.146	2.341
Receita financeira	606	776	908	733	960	542
Despesa financeira	(2.785)	(2.417)	(2.524)	(2.022)	(1.384)	(781)
Lucro antes da tributação e participação dos minoritários	245	1.371	1.814	1.812	3.722	2.102
Imposto de renda e contribuição social	113	(447)	(371)	(210)	(877)	(495)
Participação de minoritários	(145)	(173)	(329)	(292)	(487)	(275)
Lucro líquido	213	751	1.114	1.310	2.358	1.332
Lucro líquido por ação	0,56	1,98	2,92	3,43	6,01	3,39
Dividendos por ação preferencial	0,90	2,63	1,50	0,079	0,21	0,12
Juros sobre capital próprio por ações preferenciais	1,20	0,26	0,56	0,79	1,37	0,77
Dividendos por ação ordinária	0,90	2,63	1,50	0,079	0,21	0,12
Juros sobre capital próprio por ações ordinárias	1,20	0,26	0,56	0,79	1,37	0,77
Ações em circulação na data do balanço patrimonial (milhares)	381.777	379.804	382.122	382.122	382.122	382.122
U.S. GAAP						
Receita operacional líquida	13.923	15.796	16.697	16.802	17.364	9.805
Custos dos serviços vendidos	(8.851)	(9.128)	(9.044)	(9.131)	(9.198)	(5.194)
Receita bruta	5.072	6.668	7.957	7.671	8.166	4.611
Despesas operacionais	(2.671)	(3.494)	(4.266)	(4.314)	(4.037)	(2.280)
Lucro antes do resultado financeiro	2.401	3.174	3.691	3.357	4.129	2.331
Despesas financeiras, líquidas	(731)	(1.802)	(2.049)	(1.307)	(458)	(258)
Lucro antes da tributação e participação de minoritários	1.670	1.372	1.651	2.050	3.671	2.073
Imposto de renda e contribuição social	(568)	(447)	(468)	(583)	(52)	(29)
Participações minoritárias	(144)	(179)	(294)	(266)	(641)	(362)
Lucro líquido	958	746	889	1.201	2.978	1.682
Outros resultados abrangentes	-	-	-	(96)	(75)	(42)
Resultados abrangentes	958	746	889	1.105	2.903	1.640
Lucro líquido aplicável a cada classe de ações:						
Preferenciais	638	497	593	801	1.985	1.121
Ordinárias	319	249	296	400	993	561
Lucro líquido por ação:						
Ações ordinárias—Básico	2,55	1,96	2,33	3,14	7,80	4,40
Ações ordinárias—Diluído	2,55	1,96	2,33	3,14	7,75	4,38
Ações preferenciais—Básico	2,51	1,95	2,33	3,14	7,79	4,40
Ações preferenciais—Diluído	2,49	1,93	2,32	3,14	7,79	4,40
Média ponderada das ações em circulação (milhares): (2)						
Ações ordinárias—Básico	125.284	126.642	127.227	127.374	127.374	127.374
Ações ordinárias—Diluído	125.284	126.642	127.227	127.374	128.166	128.166
Ações preferenciais—Básico	254.256	255.571	254.453	254.748	254.748	254.748
Ações preferenciais—Diluído	255.935	257.023	255.720	255.103	254.748	254.748

	Exercício findo em 31 de dezembro					
	2003	2004	2005	2006	2007	2007(1)
	(em milhares de reais)					(milhares de US$)
Dados do Balanço Patrimonial:						
PCGA do Brasil						
Imobilizado, líquido	14.466	13.442	12.518	11.733	11.529	6.510
Ativos intangíveis, líquido	1.839	1.593	1.445	1.385	1.598	902
Total do ativo	29.158	29.313	27.266	27.995	30.786	17.383
Capital social e reservas de capital	5.013	5.013	4.713	4.714	4.714	2.662
Patrimônio líquido (3) (TNL)	8.545	7.963	7.979	8.959	10.665	6.022
U.S. GAAP						
Imobilizado, líquido	15.032	13.750	12.823	11.736	11.634	6.569
Ativos intangíveis, líquido	1.784	1.744	1.632	1.605	1.719	971
Total do ativo	28.921	28.943	27.164	27.209	30.114	17.004
Capital social e capital integralizado adicional	5.626	5.793	5.647	5.648	5.648	3.189
Patrimônio líquido (3) (consolidado)	8.541	8.549	7.938	8.208	10.514	5.937

(1) Valores convertidos apenas para fins de conveniência usando a taxa de câmbio comercial de venda divulgada pelo BancoCentral em 31 de dezembro de 2007 de reais para dólares de R$1,771=US$1,00.

(2) O número de ações em circulação está apresentado como se o grupamento das ações que ocorreu em Agosto de 2004, tivesse ocorrido em 2003.

(3) Incluem dividendos e juros sobre o capital próprio, método alternativo facultado pelos PCGA do Brasil para distribuir dividendos aos acionistas.

Taxas de Câmbio

A Companhia paga dividendos ou juros sobre o capital próprio e efetua outras distribuições de capital em reais. Assim, as oscilações da taxa de câmbio afetarão os valores em dólares dos Estados Unidos recebidos pelos detentores de ADSs na conversão, pelo Bank of New York, na qualidade de depositário, de dividendos e outras distribuições de capital em moeda brasileira referentes às ações preferenciais representadas pelas ADSs. As flutuações da taxa de câmbio entre a moeda brasileira e o dólar dos Estados Unidos também afetarão o equivalente em dólares dos Estados Unidos do preço das ações preferenciais da companhia na BOVESPA.

Como a Companhia também possui um montante substancial de dívida em moeda estrangeira e adquire parte significativa dos seus investimentos de capital em dólares americanos, as oscilações da taxa de câmbio também podem afetar os resultados de suas operações. A Companhia firmou contratos de *swap* como proteção contra riscos de taxa de câmbio relativos à sua dívida expressa em dólares dos Estados Unidos e ienes japoneses. Ver "Item 5. Análise operacional e financeira—Fluxo de caixa—Derivativos".

Até 4 de março de 2005, havia no Brasil dois mercados principais de câmbio: o mercado comercial e o mercado flutuante. Em 25 de janeiro de 1999, o governo brasileiro unificou as posições de câmbio dos bancos brasileiros no mercado comercial e no mercado flutuante, o que resultou na convergência de preços e liquidez nos dois mercados. Antes disso, o mercado comercial era reservado basicamente para operações de comércio exterior e operações que, em geral, requerem a prévia autorização das autoridades monetárias brasileiras, tais como a compra e venda de investimentos registrados por estrangeiros, e correspondentes remessas de fundos para o exterior (incluindo o pagamento do principal e de juros sobre empréstimos, notas, títulos e outros instrumentos de dívida expressos em moeda estrangeira e devidamente registrados no Banco Central do Brasil, ou Bacen). A taxa do mercado flutuante era aplicada em geral a operações específicas que não exigiam a aprovação do Bacen. As taxas do mercado comercial e do mercado flutuante eram publicadas diariamente pelo Bacen.

Em 4 de março de 2005, o Conselho Monetário Nacional, ou CMN, baixou a Resolução nº 3.265, introduzindo diversas mudanças no regime cambial brasileiro, incluindo: (1) unificação dos mercados de câmbio (comercial e flutuante, como descrito acima), com a criação de um único mercado de câmbio; (2) flexibilização de determinadas normas relativas à compra de moeda estrangeira por residentes no país e (3) aumento do prazo para a internalização de receitas provenientes de exportações brasileiras. A partir daquela data, todas as operações de câmbio passaram a ser feitas através do mercado de câmbio, mediante contratos de câmbio firmados com instituições locais autorizadas a negociar com câmbio. Pelo novo sistema, ainda é permitido efetuar transferências de fundos do, e para o, exterior através do mecanismo de Transferência Internacional de Reais, ou TIR, porém unicamente com respeito a recursos próprios da pessoa que faz a transferência. Dessa forma, toda e qualquer transferência anteriormente efetuada por empresas brasileiras via TIR, utilizando contas mantidas por instituições financeiras estrangeiras no Brasil, devem ser efetuadas diretamente através do mercado de câmbio.

É permitido adquirir moeda estrangeira apenas por meio de banco brasileiro autorizado a operar em mercados de câmbio. As taxas de câmbio são negociadas livremente, mas podem sofrer forte influência por intervenção do Bacen. As mudanças da regulamentação cambial introduzidas pelas autoridades brasileiras buscam tornar mais simples e eficientes as operações cambiais.

A legislação brasileira também estabelece que, sempre que exista um desequilíbrio acentuado no balanço de pagamentos do Brasil ou haja algum motivo para prever esse desequilíbrio, restrições temporárias podem ser aplicadas às remessas de capital estrangeiro para o exterior. Não existe garantia de que essas medidas não serão adotadas pelo governo brasileiro no futuro.

Desde sua introdução em 1º de julho de 1994 até março de 1995, o real valorizou-se frente ao dólar dos Estados Unidos. Em 1995, o Bacen anunciou que faria intervenções no mercado com a compra ou venda de dólares dos Estados Unidos, estabelecendo uma banda na qual a taxa de câmbio entre o real e o dólar poderia flutuar. Esta política teve como resultado a gradual desvalorização do real frente ao dólar. Em 13 de janeiro de 1999, a banda foi fixada entre R$1,20 e R$1,32 para US$1,00. Dois dias depois, em 15 de janeiro de 1999, devido a pressões do mercado, o Bacen aboliu o regime de bandas, permitindo a livre flutuação da taxa de câmbio entre as duas moedas. A partir de então, a taxa de câmbio real/dólar dos Estados Unido tem sido determinada pelo mercado interbancário, apresentando consideráveis oscilações. No passado, o Bacen intervinha para controlar a instabilidade da evolução da taxa cambial. Não é possível prever se o Bacen continuará a deixar o real flutuar livremente. Dessa forma, não é possível prever quais serão as futuras políticas cambiais do governo brasileiro ou seu impacto sobre a Companhia. O governo brasileiro pode instituir um regime de bandas no futuro; ou o real pode apresentar substancial valorização ou desvalorização. Para mais informações sobre esses riscos, ver "Item 3. Informações-chave—Fatores de Risco—Fatores de risco relacionados ao Brasil".

A tabela a seguir mostra as taxas de câmbio em reais por dólar dos Estados Unidos no mercado comercial/mercado de câmbio nos períodos indicados publicadas pelo Bacen.

Período	**Fim do período**	**Média do período(*)**	**Máxima**	**Mínima**
2003	R$2,8892	R$3,0783	R$3,6623	R$2,8219
2004	2,6544	2,9259	3,2051	2,6544
2005	2,3407	2,4125	2,7621	2,1633
2006	2,1380	2,1771	2,3711	2,0586
2007	1,7713	1,9483	2,1556	1,7325

(*) *Média diária das taxas para o período relacionado.*
Fonte: Bacen.

	Reais/U.S. Dollar	
Mês	**Máxima**	**Mínima**
Outubro 2007	R$1,828	R$1,744
Novembro 2007	1,850	1,733
Dezembro 2007	1,823	1,762

Janeiro 2008	1,830	1,741
Fevereiro 2008	1,768	1,672
Março 2008	1,749	1,670
April 2008 (through April 15)	1,753	1,658

Fonte: Bacen

Em 15 de abril de 2008, a taxa PTAX de venda era de R$1,706 por U.S.$1.00.

Fatores de Risco

Os seguintes fatores de risco devem ser cuidadosamente considerados além de outras informações apresentadas neste relatório anual.

Riscos Relacionados Ao Setor Em Que Atuamos E Ao Nosso Negócio

O número de linhas fixas em serviço estagnou nos últimos três anos e não há garantias de que este mercado vá crescer no futuro.

De acordo com a ANATEL, de dezembro de 2004 a dezembro de 2007, o número de linhas de telefonia fixa em serviço no Brasil diminuiu de 39,6 milhões para 39,3 milhões. Além disso, espera-se que as instalações de novas linhas fixas sejam menos lucrativas do que as já existentes, uma vez que estes novos clientes são, em sua maioria, pertencentes a classes mais baixas. Já que obtivemos a maior parte de nossa receita com STFC (no ano de 2007, estes serviços representaram 82,8% de nossa receita bruta), o aumento de nossa receita e de nossa lucratividade dependem, em grande parte, da nossa capacidade de aumentar a receita por linha fixa instalada, e de manter ou melhorar a nossa estrutura de custos nesse segmento. O futuro crescimento e lucratividade do nosso negócio de STFC dependem também de outros vários fatores que estão fora de nosso controle, tais como o desenvolvimento econômico, social, tecnológico e outros no Brasil, que podem ter um efeito adverso substancial nos resultados das nossas operações.

Nossos negócios de telefonia fixa (STFC) enfrentam o aumento da concorrência com outras prestadoras de serviço de telefonia fixa, móvel e, mais recentemente, prestadoras de serviços de TV a cabo, o que pode afetar negativamente nossos resultados.

Até 1999, éramos a única empresa de telecomunicações autorizada a fornecer STFC local em toda a Região I excluindo o setor 3 do Plano Geral de Outorgas, ou PGO. Desde então, várias companhias, como a Empresa Brasileira de Telecomunicações, ou Embratel, Vésper S.A., ou Vésper, Intelig Telecom S.A., ou Intelig, Telecomunicações de São Paulo S.A., ou Telefônica, e Brasil Telecom S.A., ou Brasil Telecom, entre outras, foram autorizadas pela ANATEL a prestar serviços locais e de longa distância na mesma Região em que atuamos.

Consideramos que nossos negócios de telefonia fixa podem enfrentar uma maior concorrência do serviço de telefonia móvel, cujos preços diminuem e se aproximam cada vez mais dos praticados pela telefonia fixa. O aumento da concorrência em nosso ramo de STFC, seja (i) de outras prestadoras de serviço de telefonia fixa (como a proveniente da parceria entre Embratel e Net Serviços de Comunicação S.A., ou Net); (ii) de prestadores de voz sobre IP, ou VoIP, ou (iii) da telefonia móvel, pode reduzir nossa fatia do mercado de telefonia fixa, aumentar nossos custos com marketing e com a ampliação de nossos ativos fixos, bem como diminuir nossas receitas, o que afetaria negativamente nossos resultados. Além disso, a maioria de nossos principais concorrentes é controlada por empresas estrangeiras de telecomunicações, que podem ter fácil acesso a capital a custos financeiro menores que os nossos.

Em novembro de 2005, a Embratel, nossa principal concorrente em STFC, anunciou um contrato de serviços de telecomunicações com a Net, uma empresa de TV por assinatura via cabo e, nossa principal

competidora nos serviços de banda larga. Ambas as empresas são filiadas da Telefonos de Mexico S.A. de C.V., ou Telmex, uma das principais provedoras de serviços de telecomunicações da América Latina. Tal contrato suporta a oferta ao mercado residencial brasileiro de um pacote integrado de serviços que englobam voz, banda larga e TV por assinatura através de uma única infra-estrutura de rede. Essa estratégia de empacotamento aumentou a concorrência em no mercado de STFC, o que pode implicar futuramente em um aumento em nossas despesas com marketing ou redução de nossas tarifas para manter nossa participação de mercado, levando a uma redução de nossa lucratividade.

Nossos serviços de telefonia móvel enfrentam forte concorrência de outras prestadoras, o que pode afetar negativamente nossas receitas.

O mercado de serviços de telefonia móvel é extremamente competitivo no Brasil. Temos vivenciado essa concorrência crescente na Região I com grandes concorrentes como a Vivo (controlada pela Telefônica S.A. e a Portugal Telecom S.A.), TIM Brasil S.A., ou TIM, e grupo Claro (controlada pela América Móvil S.A. de C.V.), ou Claro, pertencentes a prestadoras internacionais. Ao final de 2007, isoladamente, a Oi era a líder do mercado da Região I, com uma participação de 26,9%, seguida pela TIM com 26,4%, Claro com 20,0% e Vivo com 17,3%. Com a aquisição da Amazônia Celular, a Oi passou a ter uma participação consolidada de 29,3% em dezembro de 2007. Há uma pressão cada vez maior no sentido de reduzirmos nossas tarifas para nos mantermos competitivos. Essa concorrência de preços muitas vezes toma a forma de pacotes de promoções especiais. Uma eventual falta de capacidade de competir efetivamente com pacotes especiais, preços, promoções de uso de tráfego e estratégias de subsídios de aparelhos, pode afetar nossa receita e lucratividade, além de fazer-nos perder parte da nossa participação de mercado. Além disso, a concorrência crescente pode criar a necessidade de um aumento nas despesas de marketing e nos custos de aquisição de clientes o que afetaria negativamente nossos resultados.

A entrada da Oi com serviços móveis na Região III (estado de São Paulo), possibilitada através das autorizações assinadas em dezembro de 2007, representará um novo cenário competitivo para a Oi. A atuação como um novo participante do mercado nessa Região poderá gerar reações dos competidores estabelecidos nessa região. Uma reação mais agressiva do que a prevista em nossos planos de negócios poderia implicar em custos mais altos e receitas mais baixas que aquelas previstas inicialmente. Tal efeito poderia afetar de forma negativa nossos futuros resultados.

Para uma descrição detalhada de nossa concorrência, consulte "Item 4. Informações sobre a Companhia—Concorrência".

Somos controlados por uma única controladora, a TmarPart, que exerce diretamente o controle sobre nós e sobre todas as nossas controladas, e tem o poder de tomar diversas decisões corporativas sem a aprovação dos acionistas minoritários

Somos controlados pela Tmarpart, que possui 53,8% de nossas ações ordinárias. Geralmente, somente as ações ordinárias têm plenos direitos de votação. As ações preferenciais e as ADSs não dão direito a voto nas assembléias de Acionistas, exceto em algumas circunstâncias limitadas. Para maiores informações consulte 'Item 7 – Acionistas controladores e operações com partes relacionadas".

Nosso acionista controlador tem poderes para eleger a maioria dos membros do nosso Conselho de Administração e para determinar, de forma geral, o resultado de outras decisões que requeiram a aprovação dos nossos acionistas, entre eles as transações com partes relacionadas, as reorganizações societárias e a data e o pagamento de dividendos e outras distribuições de capital. De acordo com a Legislação Societária Brasileira, a proteção proporcionada aos acionistas minoritários, assim como as obrigações fiduciárias dos conselheiros são, sob certos aspectos ou circunstâncias, menos abrangentes do que nos Estados Unidos ou em outras jurisdições.

Os serviços de transmissão de dados não estão sujeitos a restrições regulatórias significativas e, em conseqüência disso, enfrentamos cada vez mais concorrência nesse segmento.

A concorrência em serviços de transmissão de dados não está sujeita a restrições regulatórias significativas e, por isso, está aberta a um maior número de concorrentes. Alguns deles oferecem serviços de telecomunicações para nossos clientes através de tecnologias de banda larga, tais como cabo, que não requerem o uso de nossa rede e podem, por isso, chegar até nossos clientes sem que os concorrentes precisem pagar acesso, tarifas de interconexão e/ou valores de uso de rede móvel. Além disso, a introdução das redes sem fio Wimax pode permitir que outros provedores de conexão à Internet desenvolvam redes IP sem fio com uma cobertura muito maior, a um custo muito mais baixo do que era possível no passado. Este custo de implantação reduzido pode permitir a nossos concorrentes, ou a novos concorrentes no mercado de transmissão de dados, a possibilidade de fornecer VoIP e outros serviços de dados através de redes Wimax a tarifas mais baixas do que estamos aptos a oferecer.

A crescente concorrência em serviços de transmissão de dados pode levar a reduções de tarifas neste segmento, o que também afetará a renda que gerarmos neste segmento. Além disso, a competição crescente por clientes de transmissão de dados exige que aumentemos nossas despesas de marketing e nosso dispêndio com ativo fixo, sem contar que pode reduzir nossa fatia de mercado para estes serviços, levando, em qualquer caso, a uma redução na lucratividade. Para uma descrição detalhada de nossos concorrentes, veja "Item 4. Informações sobre a Companhia—Concorrência".

A alta rotatividade de clientes pode afetar negativamente nossa receita e lucratividade no ramo de serviços de telefonia móvel.

Nossa capacidade de gerar receitas no ramo de serviços de telefonia móvel depende da habilidade de aumentar a base de clientes e retê-los. Cada cliente adicional que adquire nossos serviços implica em determinados custos de captação, como comissões de venda e marketing. A recuperação desses custos depende da capacidade de reter tais clientes. Dessa forma, altas taxas de desligamento de clientes podem ter um efeito negativo na lucratividade dos nossos serviços de telefonia móvel. Em 2007, nosso índice médio de desligamento no segmento móvel (equivalente ao número total de clientes desconectados da rede sobre a base média do período) foi de 2,5% ao mês. Não podemos garantir que nosso índice não aumente em períodos futuros e, se isso acontecer acima de um determinado nível, poderá afetar adversamente nossa receita e lucratividade.

O descumprimento de algumas obrigações estabelecidas no Contrato de Concessão 2006 da TMAR pode resultar em várias multas impostas pela ANATEL.

A TMAR recebeu a concessão para operar STFC na Região I, que foi renovada em 22 de dezembro de 2005. A TMAR e o governo brasileiro concordaram em estender esta concessão por mais 20 anos, começando em primeiro de janeiro de 2006, de acordo com o novo Contrato de Concessão (o "Contrato de Concessão 2006").

O Contrato de Concessão 2006 contém novos termos refletindo a adoção de um novo Plano Geral de Metas de Universalização, ou PGMU, e alguns novos regulamentos da ANATEL, os quais podem afetar nossa condição financeira e resultados operacionais, e que incluem, dentre outros: (1) novas metas para universalização do serviço; (2) mudanças nos critérios de medição de tarifa (de pulso para minuto); (3) mudanças em fórmulas de adequação de tarifas, incluindo a criação de um índice para o setor de telecomunicações, e novos parâmetros para tarifas de interconexão local e (4) um novo plano básico de STFC, a ser oferecido a clientes de menor renda como plano pré-pago, com uma tarifa mensal 40% mais baixa que a atual. O Contrato de Concessão 2006 também exige que cumpramos com algumas obrigações de expansão de rede e de qualidade de serviço em cada um dos estados da Região I. Caso não atinjamos as metas da ANATEL em cada uma das localidades previstas, esta poderá estabelecer um prazo para atingirmos o nível objetivado de tal serviço, impor penalidades e, em situações extremas, cancelar a concessão da TMAR pelo descumprimento de suas obrigações de qualidade e de universalização. Veja "Item 4. Informações sobre a Companhia—Regulamentação do Setor de Telecomunicações Brasileiro." Estas mudanças podem, em cada um destes casos, afetar negativamente nossa lucratividade e resultados operacionais.

Recebemos, quase semanalmente, pedidos de informação da ANATEL sobre nosso cumprimento das várias obrigações de serviço impostas a nós em virtude das nossas outorgas para prestação de serviços de telecomunicações. Quando não conseguimos cumprir satisfatoriamente com estas solicitações, ou com nossas obrigações de serviço quanto à concessão, a ANATEL pode instaurar processos administrativos sancionadores relacionados a este descumprimento. Durante 2007, recebemos várias notificações da ANATEL, principalmente pelo fato de não termos atingido algumas metas definidas no Plano Geral de Metas de Qualidade, no PGMU entre outros. Temos registros de provisões em um total de R$68 milhões em 31 de dezembro de 2007, relativas a multas da ANATEL. Multas contínuas da ANATEL ou multas que excedam a provisão podem influenciar negativamente nossa condição financeira. Veja "Item 8. Informações financeiras—Processos Judiciais—Processos administrativos—Multas da ANATEL."

Nosso setor é altamente regulado. Mudanças nas leis e regulamentos podem afetar negativamente nossos resultados.

Nosso setor é altamente regulado pela ANATEL, que regula tarifas, a qualidade dos serviços e a universalização, bem como a concorrência entre as companhias. Mudanças nas leis e regulamentos, novas concessões ou licenças ou a imposição de custos adicionais de universalização, entre outros fatores, podem afetar negativamente nossas operações e resultados financeiros.

Após o atual governo federal ter assumido, em janeiro de 2003, alguns de seus membros defenderam o direito de rever o modelo de agências regulatórias no Brasil, incluindo a ANATEL, para torná-las subordinadas de seus respectivos ministérios. A perda da independência da ANATEL pode constituir um risco considerável aos nossos negócios, dado o potencial de influência política indevida que este novo modelo regulatório pode exercer sobre a ANATEL.

Uma série de projetos de lei afetando a política de telecomunicações foi submetida ao Congresso brasileiro, objetivando tornar os serviços de comunicação mais acessíveis à população brasileira de baixa renda. Estes projetos de lei propuseram: (1) eliminar a assinatura mensal, que remunera as companhias de telecomunicações pela disponibilização e manutenção dos STFC para seus clientes; e (2) impor planos telefônicos a custos reduzidos para o consumidor (telefone social), que as companhias de telecomunicações seriam obrigadas a prover a alguns usuários residenciais elegíveis de baixa renda. A eventual promulgação destas ou de outras leis semelhantes pode aumentar nossos custos operacionais e/ou reduzir o total de tarifas que cobramos de nossos clientes, o que pode afetar negativamente nossa lucratividade.

Dependemos de nossa própria capacidade de celebrar acordos de interconexão com outras prestadoras de serviços de telecomunicação. Podemos não ser capazes de celebrar acordos de interconexão favoráveis com elas no futuro.

Para receber ou fazer ligações de, ou para, clientes de outras redes brasileiras e internacionais de STFC ou de telefonia móvel, precisamos nos conectar com as redes de nossos concorrentes. A Lei Geral de Telecomunicações exige que todas as prestadoras de serviços de telecomunicação interconectem suas redes com a de outras prestadoras, sem discriminação. A ANATEL estabelece condições de remuneração entre as prestadoras de telefonia fixa pelo uso de suas redes.

Desde julho de 2004, uma regulamentação específica estabelece que os valores de uso de rede das operadoras móveis devem ser negociados livremente pelas partes. A legislação do setor de telecomunicações estabelece ainda que, caso as operadoras não cheguem a um acordo sobre os valores, estas podem recorrer à ANATEL para que esta arbitre referidos valores de uso de redes.

Em fevereiro de 2005, a TMAR não chegou a um acordo definitivo com as operadoras móveis a respeito do reajuste da tarifa de interconexão. Assim, as partes concordaram em estabelecer um reajuste provisório e submeteram a decisão definitiva quanto ao reajuste à arbitragem da ANATEL. Não podemos assegurar que essa taxa de interconexão arbitrada pela ANATEL será equivalente àquela que utilizamos atualmente. Caso a ANATEL determine tarifas de interconexão substancialmente diferentes daquelas atualmente utilizadas, os resultados operacionais e financeiros da TMAR, e conseqüentemente os nossos também, poderão ser substancialmente e adversamente afetados.

O setor de telecomunicações está sujeito a freqüentes mudanças tecnológicas. Nossa capacidade de continuar competitivos depende de nossa habilidade de implementar novas tecnologias e é difícil predizer quando e como novas tecnologias afetarão nosso ramo.

Empresas da indústria global de telecomunicações devem adaptar-se às rápidas e significativas mudanças tecnológicas, que são sempre difíceis de serem previstas. As mudanças tecnológicas podem tornar nossos equipamentos obsoletos ou ineficientes, nos obrigando a aumentar os investimentos, o que pode afetar nossa competitividade. Mesmo que adotemos essas novas tecnologias rapidamente, podemos não ser capazes de continuarmos competitivos. Além disso, o custo dessas tecnologias também pode, eventualmente, exceder seus benefícios para nós.

O setor de telecomunicações móveis tem tido um rápido e significativo desenvolvimento tecnológico e freqüentes melhorias na capacidade, qualidade e velocidade de transmissão de dados. Tecnologias alternativas podem ser desenvolvidas, tornando-se mais avançadas do que aquelas que a Oi utiliza. Mesmo que nós adotemos novas tecnologias, na medida em que elas sejam desenvolvidas, nós não podemos assegurar que seremos capazes de manter nosso nível de competitividade.

Para expandir nossos negócios, podemos participar da consolidação do setor de telecomunicações por meio da aquisição de outras companhias de telecomunicações.

Podemos adquirir outras companhias no setor de telecomunicações como parte de nossa estratégia de crescimento e convergência. Tal estratégia, envolvendo aquisições, pode apresentar uma série de riscos a nossas condições financeiras, tais como: (1) a dificuldade em capturar sinergias e no processo de integração, tornando a aquisição mais cara do que originalmente esperado; (2) custos associados a eventuais restrições antitrustes não previstas; (3) incapacidade de identificar contingências durante o processo de diligência; (4) incertezas em relação à aprovação regulatória e (5) distanciamento do nosso ramo principal para buscar essas aquisições e para implementar a integração das empresas adquiridas. Se as operações de aquisição incorrerem em qualquer uma das situações anteriormente descritas, ou quaisquer outras semelhantes, podemos ser obrigados a dedicar mais recursos do que o originalmente planejado e, posteriormente, enfrentar perdas substanciais que afetariam negativamente nossa condição financeira e nossos resultados.

Ainda que identifiquemos oportunidades de aquisição de outras companhias, podemos não ser capazes de completar tais aquisições ou obter o financiamento necessário em condições favoráveis. Em decorrência de aquisições, poderemos ter que incorrer ou assumir dívidas e/ou passivos contingentes, amortizar determinados ativos intangíveis não-identificados, e incorrer despesas relacionadas à aquisição.

Além disso, podemos não ser capazes de obter os benefícios esperados com as aquisições ou com a expansão para negócios relacionados aos nossos, devido a fatores operacionais ou dificuldades na integração das aquisições ou dos nossos negócios com os negócios adquiridos, incluindo na conciliação de informações entre as empresas e dos seus sistemas de arquivamento de informações e documentos.

Para os riscos específicos relacionados à Operação BrT (conforme definida abaixo), veja "---Fatores de Risco relacionados à Operação com BrT."

Temos um endividamento substancial, que poderia restringir nossa flexibilidade de financiamento e operação e ter outras conseqüências negativas.

Em 31 de dezembro de 2007, tínhamos uma dívida consolidada total de R$9.390 milhões e uma proporção dívida/patrimônio de 0,88:1. Estamos sujeitos a compromissos financeiros que limitam nossa capacidade de contrair dívidas adicionais. Nosso nível de endividamento e as exigências e limitações impostas por alguns de nossos contratos de empréstimo podem afetar negativamente nossas condições financeiras ou resultados operacionais. A impossibilidade de incorrermos em dívidas adicionais pode impedir nossa capacidade de investir em nosso negócio e de fazer dispêndios de capital necessários ou aconselháveis, o que pode reduzir as vendas futuras e afetar negativamente nossa lucratividade. Além disso,

os recursos necessários para cumprirmos com as nossas obrigações de pagamento dos empréstimos que tomamos podem reduzir a quantia disponível para pagar dividendos ou fazer dispêndios de capital.

Se o crescimento de nossa receita desacelerar ou diminuir de modo significativo, por qualquer razão, podemos não ser capazes de continuar a cumprir com nossas obrigações de pagamento de dívidas ou com as condições financeiras mínimas de desempenho, que assumimos nos contratos de empréstimos que celebramos. Se isso acontecer, podemos ter que renegociar ou refinanciar nosso endividamento, buscar capital adicional ou vender ativos. Podemos ser incapazes de obter financiamento ou vender ativos em condições satisfatórias, ou podemos simplesmente não conseguir obter tais refinanciamentos. Para mais informações sobre os contratos de empréstimos e outros documentos que indicam o nosso endividamento em 31 de dezembro de 2007, veja "Item 5. Análise operacional e financeira—Liquidez e recursos de capital."

Estamos sujeitos a várias contingências legais e administrativas.

Baseados na opinião de nossos advogados externos, classificamos nosso risco de perda em processos legais e administrativos como "provável", "possível" e "remoto". Fazemos provisões para o risco provável, mas não para o "possível" e o "remoto". Em 31 de dezembro de 2007 tínhamos provisionados R$1.947 milhões para o total de contingências "prováveis", relacionadas a vários processos judiciais fiscais, trabalhistas, cíveis e processos administrativos contra nós.

Em 31 de dezembro de 2007, tínhamos cerca de R$8,0 bilhões em processos fiscais, R$1,1 bilhão em processos trabalhistas e R$2,8 bilhões em processos cíveis, que estão classificados como risco de perda "possível" ou "remoto" e para os quais não possuíamos provisão. Se tais processos forem decididos de forma desfavorável aos interesses da companhia, haverá repercussão negativa nos resultados das operações. Consulte a Nota 26 das demonstrações financeiras consolidadas. Se nossas perdas nesses processos excederem a quantia provisionada de forma significativa, nossa condição financeira pode ser afetada negativamente. Veja "Item 5. Análise operacional e financeira—Políticas Críticas Contábeis e Estimativas".

Estamos sujeitos à inadimplência nas contas a receber.

Em 2007, registramos gastos com provisões para devedores duvidosos no total de R$649 milhões, principalmente devido à inadimplência dos assinantes. A regulamentação da ANATEL não nos permite implementar certas políticas que poderiam ter o efeito de reduzir a inadimplência dos nossos clientes, tais como restringir ou limitar os serviços prestados ao cliente com base no histórico de inadimplência do cliente. Se não formos capazes de implementar políticas que limitem a inadimplência dos assinantes ou selecionar nossos assinantes, a inadimplência contínua e dívidas impossíveis de serem cobradas continuarão a afetar negativamente nossos resultados financeiros.

Estamos sujeitos a eventuais contingências decorrentes da contratação de prestadores de serviços, que, na hipótese de materialização, poderão ter um efeito adverso sobre os nossos negócios.

Estamos expostos a eventuais contingências decorrentes da estrutura de contratação de pessoas jurídicas prestadoras de serviços. A contingência envolvida em eventual materialização, seja na esfera administrativa ou judicial, é de difícil quantificação. Se parcela significativa dessa contingência se materializar e tiver resultado desfavorável a nós, teremos um passivo para o qual não constituímos provisões e que pode causar um efeito adverso em nosso negócio.

A saída de membros da nossa administração, ou a incapacidade de atrair e manter membros adicionais para integrá-la, podem ter um efeito adverso relevante sobre nossa situação financeira e nossos resultados operacionais.

Nossa capacidade de manter uma posição competitiva e alcançar estratégias de crescimento depende da nossa administração. Não podemos garantir que teremos sucesso em continuar a atrair e manter membros

qualificados para integrá-la. A perda dos serviços de qualquer dos membros da nossa administração, ou a incapacidade de atrair e manter pessoal adicional para integrá-la, pode causar um efeito adverso relevante na nossa situação financeira e nos nossos resultados operacionais.

Nossa operação depende de nossa capacidade de manter, aperfeiçoar e operar eficientemente os seguintes setores: contabilidade, cobrança, serviço ao cliente, tecnologia da informação e gerenciamento de sistemas de informação.

Informações sofisticadas e sistemas de processamento de dados são vitais para nosso crescimento e nossa capacidade de monitorar os custos, entregar contas mensais aos clientes, processar seus pedidos, prestar serviço de atendimento ao cliente e atingir um desempenho operacional satisfatório. Não podemos garantir que seremos capazes de operar e aprimorar com sucesso nossa contabilidade, nossos sistemas de informação e processamento de dados, ou que eles continuarão a funcionar de modo adequado. Qualquer falha em nossos sistemas de contabilidade, informação e processamento pode prejudicar nossa capacidade de receber pagamentos dos clientes e de suprir satisfatoriamente suas necessidades, o que poderia afetar negativamente nossos negócios, nossas condições financeiras e nossos resultados operacionais.

O uso impróprio de nossa rede pode afetar negativamente custos e resultados operacionais.

Temos custos associados ao uso desautorizado e fraudulento de nossas redes, incluindo custos administrativos e de capital associados à detecção, monitoramento e redução da incidência de fraude. Esta também afeta os custos de interconexão, e de pagamentos a outras companhias por roaming fraudulento e impossível de ser cobrado. O uso impróprio de nossa rede também pode aumentar nosso preço final, se tivermos que aumentar nossa provisão para contas duvidosas e valores que não poderemos receber por chamadas feitas de modo fraudulento. Qualquer aumento inesperado no uso indevido de nossa rede no futuro poderia afetar substancialmente nossos custos e resultados operacionais.

Um aumento nos impostos incidentes sobre o setor de telecomunicações pode afetar nossos resultados operacionais.

Concessionárias de STFC estão sujeitas a alguns tributos que se aplicam exclusivamente a este segmento empresarial. As atuais contribuições pagas por estas concessionárias são: (1) ao Fundo de Universalização dos Serviços de Telecomunicações, ou Fust, e (2) ao Fundo para o Desenvolvimento Tecnológico das Telecomunicações Brasileiras, ou Funttel. As contribuições ao Fust e Funttel, que começaram em 2000, são cobradas à tarifa de 1% e 0.5%, respectivamente, da receita bruta das concessionárias, e não podem ser repassadas aos clientes. Se houver a criação de novos tributos específicos aos serviços de telecomunicações ou um aumento dos tributos existentes, como Fust e Funttel, nossa margem de lucro será afetada negativamente devido ao já alto nível de tributação geral a que estamos sujeitos.

Nossas operações dependem da nossa rede. Uma eventual falha de sistema pode causar atrasos ou interrupções no serviço, o que pode nos trazer prejuízos.

Danos a nossa rede e sistemas de reforço podem resultar em atrasos ou interrupções no serviço e impactar nossa capacidade de oferecer aos clientes serviços confiáveis por meio de nossas redes. Alguns dos riscos para nossa rede e infra-estrutura incluem: (1) danos físicos a linhas de acesso; (2) picos de eletricidade e apagões; (3) defeitos de software; (4) falhas por motivos além de nosso alcance; (5) falhas de segurança; e (6) desastres naturais. A ocorrência de tais acontecimentos pode causar interrupções no serviço e reduzir nossa capacidade de prestação de serviço para os clientes, o que pode nos fazer incorrer em despesas adicionais. Além disso, a ocorrência de qualquer um destes eventos pode nos submeter a penalidades e outras sanções impostas pela ANATEL. Tais eventos podem afetar nossos negócios e resultados operacionais.

O setor de telecomunicações móveis pode ser prejudicado por relatórios sugerindo que emissões de radiofreqüência podem causar problemas de saúde e interferir em aparelhos médicos.

Os meios de comunicação e outras entidades frequentemente sugerem que emissões eletromagnéticas de aparelhos sem fio e estações rádio-base podem causar problemas de saúde. Preocupados com sua saúde, os clientes podem ser desestimulados a usar aparelhos celulares. Essas preocupações podem ter efeito adverso nas telecomunicações móveis e, possivelmente, expor as prestadoras de serviços de telefonia móvel a litígios legais. Não podemos garantir que pesquisas e estudos médicos adicionais refutarão a relação entre a emissão eletromagnética de aparelhos celulares e estações rádio-base a eventuais problemas de saúde. Em função disso, as autoridades podem, eventualmente, alterar a regulação sobre a emissão eletromagnética de aparelhos móveis e estações rádio-base, podendo provocar um efeito negativo em nossos negócios, nas condições financeiras e resultados operacionais. A expansão de nossa rede pode ser afetada por esses riscos se tivermos problemas em encontrar novos locais para as estações, o que, por sua vez, pode atrasar a expansão e afetar a qualidade de nossos serviços. Em 2 de julho de 2002, a ANATEL publicou a resolução N°. 303 que limita a emissão e exposição para campos com freqüências entre 9 kHz e 300 GHz. Embora esta resolução não tenha produzido efeitos relevantes para nós, novas leis sobre essa questão podem ser criadas, podendo afetar negativamente material nosso negócio.

Fatores de risco relacionados à Operação com BrT

O fechamento e a efetividade da Operação com BrT está sujeita a uma série de condições que, se não forem tempestivamente satisfeitas, poderão resultar na rescisão do Contrato de Compra e Venda de Ações, o que poderia ter um efeito materialmente adverso para o nosso crescimento, nossa estratégia de convergência e para nossa competitividade.

O fechamento e a efetividade da Operação com BrT está sujeita a mudanças na regulamentação das telecomunicações no Brasil e à autorização prévia da ANATEL. A mudança na regulamentação das telecomunicações no Brasil a que se refere corresponde à alteração do Plano Geral de Outorgas, ou PGO. Se as condições para o fechamento não forem satisfeitas até 21 de dezembro de 2008 (ou 25 de abril de 2009, nos casos excepcionalmente previstos no Contrato de Compra e Venda de Ações), o Contrato de Compra e Venda de Ações será rescindido, e seremos obrigados a pagar uma multa por descumprimento contratual no valor de R$490 milhões. A rescisão do Contrato de Compra e Venda de Ações teria um efeito materialmente adverso no nosso crescimento e para nossa estratégia de convergência e para nossa competitividade. O pagamento da multa por descumprimento contratual poderia afetar adversamente os nossos resultados operacionais e nossa condição financeira.

Ainda que sejamos capazes de efetivar a aquisição da BrTPart e da BrT, podemos ter dificuldades em integrar as operações da BrT com as nossas e, com isso, podemos não conseguir obter os benefícios vislumbrados com a Operação com BrT.

Em 25 de abril de 2008, os acionistas da Invitel S.A., ou Invitel, a Invitel e o Banco de Investimentos Credit Suisse (Brasil) S.A., ou Credit Suisse, na qualidade de agente da TMAR, que, por sua vez, atuava na qualidade de mandatária, celebraram um Contrato de Compra e Venda de Ações, ou Contrato de Compra e Venda de Ações, segundo o qual o Credit suisse concordou em adquirir todas as ações da Invitel e da BrT Part detidas pelos acionistas da Invitel. A Invitel tem a propriedade de todas as ações da Solpart S.A., que, por sua vez, tem a propriedade de 60,5% ações do capital social total da BrT Part, incluindo 22,28% das ações votantes. A Brt Part, por sua vez, tem a propriedade de 65,64% das ações do capital social total da BrT, incluindo 99,09% das ações votantes.

A nossa aquisição do controle da BrT Part e da BrT não é atualmente permitido pela regulamentação Brasileira. Por esse motivo e a fim de viabilizar as negociações relacionadas à nossa aquisição do controle indireto da BrT Part e da BrT, em 25 de abril de 2008, a TMAR celebrou um contrato de intermediação (*agency agreement*) com o Credit Suisse, ou Contrato de Intermediação, segundo o qual o Credit Suisse concordou em adquirir, eu seu próprio nome e por conta da TMAR, as ações da Invitel e da BrT Part que estão sujeitas aos termos do Contrato de Compra e Venda de Ações e do Contrato de Intermediação.

O fechamento dessa operação, à qual nos referimos para fins deste relatório anual como Operação com BrT, está sujeita a diversas condições, incluindo mudanças na regulamentação Brasileira e aprovações governamentais. Se formos capazes de concluir a Operação com BrT, adquiriremos, direta e indiretamente, 81.092.986 ações ordinárias da BrT Part, representativas de 60,5% do capital votante e 22.28% do capital total da BrT Part. Para detalhes da Operação com BrT, veja "Item 4. Informações da Companhia— Acontecimentos desde Janeiro de 2008— Operação com BrT."

Ainda que sejamos capazes de fechar a Operação com BrT nos termos do Contrato de Compra e Venda de Ações, a integração das operações da BrT com as nossas operações será um processo complexo, de alto custo e demorado. Os riscos e desafios que poderiam impedir-nos de atingir os benefícios vislumbrados com a Operação com BrT incluem:

- Nossa falta de experiência na integração de operações tão complexas quanto as operações da BrT Part e da BrT. A integração dessas operações com as nossas operações poderá demandar de nossa administração grande aplicação de seu tempo e recursos, de modo que isso poderia desviar a atenção de nossa administração das nossas atividades diárias;

- Podemos incorrer em responsabilidade ou contigências fiscais, trabalhistas, ambientais ou outras, em virtude da aquisição da BrT Part e da BrT que poderiam afetar de forma materialmente adversa nossos resultados operacionais e nossa condição financeira; e

- Podemos encontrar dificuldades ou atrasos na sincronização dos nossos sistemas de informação, sistema operacional e procedimental, vendas e políticas de crédito, e controles financeiros.

Se formos incapazes de lidar corretamente com esses riscos e desafios, podemos sofres custos operacionais substancialmente superiors aos esperados, ou podemos não conseguir atingir os benefícios vislumbrados com a Operação com BrT.

Podemos ter que incorrer em endividamento adicional para concretização da Operação com BrT, o que poderia limitar nossa flexibilidade operacional.

O preço de compra para nossa Companhia das ações da Invitel e da BrT, que pagaremos no momento do fechamento da Operação com BrT é de R$5,9 bilhões. Além disso, antecipamos que o custo de aquisição das ações ordinárias e preferenciais da BrT Part e da BrT, que serão adquiridas através das ofertas públicas, obrigatória e voluntária, de aquisição de ações da Brt Part e da BrT será de aproximadamente R$6,8 bilhões, considerando que todas as ações sujeitas às referidas ofertas acabem aderindo. Veja "Item 4. Informações da Companhia—Acontecimentos desde Janeiro de 2008— Operação com BrT." Nossa estimativa de custos relacionados às referidas ofertas está sujeita a ajustes conforme aqui descrito.

Podemos ter que tomar dívidas adicionais para financiar a Operação com BrT.

Um aumento no nosso endividamento poderia limitar nossa flexibilidade operacional, incluindo, entre outros, no que tange ao seguinte:

- Uma parcela do nosso fluxo de caixa operacional poderá ter que ser aplicado no pagamento das parcelas de nossa dívida, reduzindo os recursos disponíveis para outras finalidades; e

- Nosso maior nível de endividamento poderá afetar nossa capacidade de nos ajustar a alterações nas tendências de mercado e suportar pressões de nossos competidores.

As autoridades antitruste do Brazil poderiam impor condições restritivas ou de alto custo para aprovação da Operação com BrT.

A Operação com BrT está sujeita à aprovação final pelo CADE, a autoridade antitruste Brasileira. Contudo, a lei Brasileira permite que nós consumemos a Operação com BrT antes de obter a aprovação final do CADE, a menos que essa autoridade emita um embargo contra a consumação da operação ou solicitando que as partes celebrem um acordo que possa ser revertido, caso se seja necessário, após a análise do CADE, o que, por si, significa o atraso na consumação da operação. As autoridades antitruste determinarão se essa operação afeta de forma negative a competição nos mercados em que competimos ou afeta de forma adverse os consumidores desses mercados.

Se as autoridades antitruste brasileiras não aprovarem a operação, ou impuserem condições ou obrigações de performance para que a aprovação possa ser dada, isso poderia afetar de forma materialmente adversa os nossos negócios, negativamente afetar a nossa performance financeira e impedir-nos de atingir os benefícios vislumbrados com a Operação com BrT.

Fatores de risco relacionados ao Brasil

O governo brasileiro exerceu e continua a exercer influência significativa sobre a economia nacional. Esse envolvimento, bem como a situação política e econômica brasileira, pode vir a afetar adversamente nossas atividades, negócios e o valor de mercado das nossas ações preferenciais e ADSs.

A economia brasileira tem sido marcada por freqüentes, e por vezes significativas, intervenções do Governo Federal, que freqüentemente modifica as políticas monetária, de crédito, fiscal e outras.

As ações do governo para conduzir o rumo da economia, controlar a inflação e implementar outras políticas já incluíram o controle sobre preços e salários, desvalorizações da moeda, controles sobre o fluxo de capital, limites às importações e o congelamento de contas correntes. Não temos controle e não podemos prever quais medidas ou políticas o Governo Federal poderá adotar no futuro. Nosso negócio, situação financeira, receitas, resultados operacionais, perspectivas e o preço das nossas ações preferenciais e ADSs podem ser adversamente afetados por mudanças de políticas governamentais, bem como por outros fatores, tais como:

- instabilidade política;
- desvalorizações e outras flutuações da moeda;
- inflação;
- instabilidade de preços;
- taxas de juros;
- liquidez dos mercados internos de capitais e de financiamentos;
- falta de energia;
- controles sobre o câmbio;
- alteração do marco regulatório;
- política monetária;
- política fiscal; e
- outros eventos políticos, diplomáticos, sociais e econômicos no Brasil ou com repercussão no país.

A incerteza quanto a possíveis mudanças de políticas ou regras que afetam esses ou outros fatores pode contribuir para incertezas econômicas no Brasil e aumentar a volatilidade das bolsas de valores brasileiras e dos títulos emitidos por empresas brasileiras no exterior. Além disso,as eleições presidenciais brasileiras foram realizadas em 2006, e o Presidente Luiz Inácio Lula da Silva foi reeleito para mais quatro anos de mandato. O presidente do Brasil tem um considerável poder de determinar políticas governamentais e ações que gerem efeitos na economia do país o que, conseqüentemente, pode afetar as operações e performance financeira de negócios como o nosso. O novo governo do presidente Lula pode procurar implementar novas medidas políticas. Qualquer reação negativa substancial das políticas adotadas ocasionalmente pelos governos federal ou estaduais brasileiros pode repercutir de maneira negativa em nosso negócio, situação financeira e resultados das operações e provavelmente pode causar uma queda da cotação de nossas ADSs e ações preferenciais.

A desvalorização do Real pode causar perdas substanciais nos passivos das controladas da Companhia denominados em moeda estrangeira, ou a ela indexados, bem como redução nas receitas da Companhia.

Durante as quatro décadas anteriores a 1999, o Bacen desvalorizou a moeda brasileira periodicamente. Durante todo este período, o Governo Brasileiro implementou vários planos econômicos e utilizou diversas políticas de taxa de câmbio, inclusive desvalorizações repentinas (durante as quais a freqüência dos ajustes variou de diária a mensal), controles de câmbio, mercados de taxa de câmbio dupla e um sistema de taxa de câmbio flutuante. Desde 1999, as taxas de câmbio vêm sendo determinadas pelo mercado. A taxa de câmbio entre o Real e o Dólar dos Estados Unidos variou significativamente em anos recentes. Por exemplo, a taxa de câmbio Real/Dólar dos Estados Unidos aumentou de R$1,9554 / US$ 1,00, em 31 de dezembro de 2000, para R$3,5333 / US$ 1,00, em 31 de dezembro de 2002. O Real valorizou em 18,2%, 8,1%, 11,8%, 8,7% e 17,1% em 2003, 2004, 2005, 2006 e 2007, respectivamente. Em 31 de Dezembro de 2007, a taxa de câmbio Real/Dólar Norte-americano era de R$/ US$ 1,7713. Consulte "—Taxas de Câmbio".

Uma parcela significativa dos passivos e ativos financeiros das controladas da Companhia está denominada ou indexada em moedas estrangeiras, principalmente o Dólar dos Estados Unidos e yene do Japão. Quando há uma depreciação do Real frente a moedas estrangeiras, incorremos em perdas em nosso passivo denominado ou indexado em moedas estrangeiras, como dívidas de longo prazo denominadas em Dólar dos Estados Unidos e empréstimos em moeda estrangeira, enquanto a Companhia incorre em ganhos em seus ativos monetários denominados ou indexados em moedas estrangeiras, na medida em que os passivos e ativos são convertidos em Reais. Se essa desvalorização ocorrer quando o valor deste passivo exceder significativamente o valor desses ativos das controladas da Companhia, incluindo quaisquer instrumentos financeiros firmados para fins de cobertura contra risco cambial ("hedging") pelas controladas da Companhia, poderemos incorrer em perdas significativas, mesmo se o valor dos passivos e ativos das controladas da Companhia em moeda estrangeira não tiverem sido alterados em sua moeda original. Atualmente realizamos as operações de troca (do tipo swap) com relação à maioria de nossos financiamentos em moeda estrangeira. Se o custo desses instrumentos de troca aumentar substancialmente, poderemos não ter uma cobertura total contra os riscos de variação cambial, o que resultará em uma maior vulnerabilidade à variação da taxa de câmbio de moedas estrangeiras e poderá levar a perdas substanciais em moeda estrangeira.

A desvalorização do Real frente ao Dólar dos Estados Unidos pode criar pressões inflacionárias adicionais no Brasil, com o aumento no preço de produtos importados e a necessidade de políticas governamentais que causem recessão, inclusive uma política cambial mais rígida. Por outro lado, a valorização do Real frente ao Dólar dos Estados Unidos pode levar a uma deterioração da atual conta e balança de pagamentos do Brasil, assim como ao arrefecimento do crescimento, impulsionado pelas exportações. As desvalorizações também reduzem o valor do Dólar dos Estados Unidos das distribuições e dividendos de ações ordinárias e ADSs, bem como do equivalente em Dólares da cotação de nossas ações e, como resultado, das ADSs.

Além disso, uma parte significativa dos investimentos de capital das controladas da Companhia está vinculada ao câmbio de moedas estrangeiras, refletindo aproximadamente a taxa de câmbio Real/Dólar dos Estados Unidos. As controladas da Companhia não realizam hedging desses riscos. Na medida em que o valor do Real é desvalorizado frente ao Dólar dos Estados Unidos, a realização de tais investimentos se torna mais onerosa, o que pode prejudicar nossos negócios e desempenho financeiro.

Talvez não seja possível efetuar pagamentos em Dólares dos Estados Unidos de nossas obrigações nessa moeda.

No passado, a economia brasileira experimentou déficits na balança de pagamentos e carência de reservas cambiais, o que levou o Governo Federal a restringir a capacidade de pessoas físicas e jurídicas brasileiras e estrangeiras converterem Reais em moeda estrangeira. Caso haja mudanças no atual panorama econômico brasileiro, o Governo Federal poderá instituir políticas de controle de câmbio restritivas no futuro. Qualquer política de controle de câmbio restritiva pode impedir ou restringir o acesso da Companhia e suas controladas a moedas estrangeiras para satisfazer suas obrigações presentes ou futuras

em tais moedas e poderá também ter efeito prejudicial nos negócios, condição financeira e resultados operacionais da Companhia e suas controladas.

Se a inflação se tornar substancial no Brasil no futuro, nossas margens de lucro e capacidade de acessar mercados financeiros estrangeiros podem ser reduzidas. As medidas do governo para controlar a inflação podem afetar negativamente a economia brasileira, o mercado de títulos e de valores mobiliários brasileiros, nossos negócios e operações e o preço de mercado de nossas ações preferenciais e ADSs.

O Brasil, no passado, teve índices altíssimos de inflação, que chegou a atinger 2.708% em 1993 e 1.093% em 1994. A inflação e algumas medidas governamentais para limitá-la tiveram efeitos negativos na economia brasileira.

Desde a introdução do real em 1994, o índice inflacionário no Brasil tem sido substancialmente mais baixo do que no passado. As pressões inflacionárias persistem e medidas no sentido de controlá-la, bem como a especulação sobre futuras medidas do governo, têm contribuído com a insegurança econômica no Brasil e aumentado a volatilidade do mercado de valores mobiliários brasileiro. Os índices inflacionários brasileiros, medidos pelo Índice Geral de Preços - Disponibilidade Interna, ou IGP-DI, publicado pela Fundação Getúlio Vargas, ou FGV, foram de 1.2% em 2005 e 3,8% em 2006 e 7,9% em 2007. De acordo com o Índice Nacional de Preços ao Consumidor Ampliado, ou IPCA, publicado pelo Instituto Brasileiro de Geografia e Estatísticas, ou IBGE, os índices de inflação ao consumidor brasileiro foram de 5,7%, 3,1% e 4,5% em 2005, 2006 e 2007, respectivamente.

Se o Brasil passar por inflação substancial no futuro, nossos custos podem aumentar e nossas margens operacionais e de liquidez diminuir. As pressões inflacionárias também podem limitar nossa capacidade de acessar mercados financeiros no exterior e levar a intervenções governamentais adicionais na economia, incluindo a introdução de políticas governamentais que podem afetar negativamente a performance geral da economia brasileira.

Mudanças desfavoráveis nas condições econômicas brasileiras podem causar um aumento na taxa de inadimplência dos clientes, o que pode reduzir substancialmente nossas receitas.

Nossos negócios dependem significativamente da capacidade de nossos clientes pagarem suas contas e satisfazerem suas obrigações junto a nós. Se a economia brasileira entrar em declínio devido, entre outros fatores, ao nível de atividade econômica, desvalorização do Real, inflação ou um aumento nas taxas de juros internas, uma grande parte de nossos clientes poderá não mais ser capaz de pagar suas contas pontualmente, o que aumentaria as nossas despesas com devedores duvidosos e reduziria nossas receitas líquidas e, portanto, impactando adversamente a Companhia.

Acontecimentos e a percepção de riscos em outros países, sobretudo em países de economia emergente, podem prejudicar o preço de mercado dos valores mobiliários brasileiros, inclusive das nossas ações preferenciais e ADSs.

Acontecimentos adversos na economia e as condições de mercado em outros países de mercados emergentes, especialmente da América Latina, poderão influenciar o mercado em relação aos títulos e valores mobiliários emitidos por companhias brasileiras. Ainda que as condições econômicas nesses países possam diferir consideravelmente das condições econômicas no Brasil, as reações dos investidores aos acontecimentos nesses outros países emergentes podem ter um efeito adverso em nossos negócios, em nossas condições financeiras e em nossos resultados operacionais.

Em conseqüência dos problemas econômicos em vários países de mercados emergentes em anos recentes (como as crises financeiras da Ásia, em 1997, da Rússia, em 1998, e da Argentina, em 2001), os investidores examinaram com maior prudência os investimentos em mercados emergentes. Essas crises produziram uma evasão do Brasil de Dólares dos Estados Unidos, fazendo com que as companhias brasileiras enfrentassem custos mais altos para captação de recursos, tanto no Brasil como no exterior, impedindo o acesso ao mercado de capitais internacional. Não há garantia de que o mercado de capitais

internacional permaneça aberto às companhias brasileiras ou de que os custos de financiamento nesse mercado sejam vantajosos para nós. Crises em outros países emergentes poderiam restringir o interesse dos investidores em relação aos títulos e valores mobiliários emitidos por companhias brasileiras, inclusive os nossos, o que afetaria adversamente o preço de mercado das ADSs e das nossas ações preferenciais.

Adicionalmente, a economia brasileira é afetada pelas condições de mercado em geral e pelas condições econômicas internacionais, especialmente as condições econômicas nos Estados Unidos. As cotações das ações listadas na BOVESPA, por exemplo, têm se mostrado historicamente sensíveis às flutuações das taxas de juros dos Estados Unidos, bem como ao comportamento dos principais índices de ações dos Estados Unidos.

A ocorrência de um ou mais desses fatores poderia afetar adversamente o valor de mercado das nossas ações preferenciais e ADSs e dificultar nosso acesso, no futuro, ao mercado de capitais e financeiro em condições aceitáveis, ou sob quaisquer condições.

Riscos relacionados às nossas ações preferenciais e às ADSs

Os Titulares de Ações Preferenciais da Companhia têm direitos de votação limitados.

Entre as duas classes de ações em circulação, apenas nossas ações ordinárias têm direito de voto integral. Em regra geral, nossas ações preferenciais não dão direito de voto, exceto em certas circunstâncias limitadas, como no caso de não pagarmos os dividendos obrigatórios por um prazo de três anos consecutivos. Como resultado, nossos acionistas preferenciais raramente terão a capacidade de influenciar qualquer decisão requerendo votação, inclusive durante a divulgação dos dividendos. Para mais informações, veja "Item 10. Informações adicionais—Organização—Direitos de voto"

Titulares de ADSs não têm o direito de comparecer às reuniões de acionistas, e só podem votar por meio de depositários.

De acordo com a lei brasileira, somente os acionistas registrados como tais em nossos livros corporativos podem comparecer às reuniões de acionistas. Todas as ações preferenciais subjacentes às ADSs são registradas em nome do The Bank of New York, na qualidade de instituição depositária dentro do nosso programa de ADS. O titular de ADSs tem o direito de instruir o depositário quanto a como votar, no caso de as ações preferenciais representadas pelas ADSs permitirem o voto, de acordo com os procedimentos estabelecidos no acordo de depósito que rege nosso programa de ADS, mas um titular de ADSs não poderá votar diretamente em uma reunião de acionistas, nem nomear um procurador para fazê-lo. Além disso, se o depositário não disponibilizar, para os acionistas preferencialistas detentores de ADSs, o material que o depositário receberá de nós e que tem por propósito instruir os acionistas acerca da agenda de votação da assembléia geral, ou se houver alguma falha de comunicação entre o depositário e tais acionistas, os mesmos poderão não estar aptos para instruir o depositário acerca de como votar na nossa assembléia geral de acionistas, ou poderão não tomar conhecimento de que haverá uma assembléia geral de acionistas.

Titulares de ADSs ou ações preferenciais nos Estados Unidos podem não ter o mesmo direito de preferência que os acionistas brasileiros possuem, nos termos da legislação brasileira, na subscrição de ações decorrentes de aumentos de capital pela companhia.

De acordo com a lei brasileira, se emitirmos novas ações, a serem integralizadas mediante pagamentos em moeda ou conferência de bens, como parte de um aumento de capital, somos obrigados a dar direito de preferência aos acionistas então existentes na subscrição de ações correspondentes as suas respectivas participações no nosso capital social, permitindo-os, assim, manter sua porcentagem original do nosso capital social. Podemos não ter a permissão legal de oferecer aos titulares de ADSs ou de ações preferenciais nos Estados Unidos o exercício do referido direito de preferência em algum aumento de capital futuro que façamos, a menos que (1) a Companhia registre a oferta de ações decorrente do referido aumento de capital junto à SEC, ou (2) a oferta de ações decorrente do aumento de capital qualifique para

uma das isenções de registro previstas no Securities Act de 1933. Quando de qualquer aumento de capital futuro, avaliaremos os custos e obrigações associados à submissão de registro de oferta de ações decorrentes de aumento de capital junto à SEC, bem como outros fatores que consideremos importantes na determinação de submetermos a oferta a registro perante a SEC. Não podemos assegurar aos titulares de ADSs ou de ações preferenciais nos Estados Unidos que registraremos a oferta junto à SEC para permitir sua participação no aumento de capital da Companhia. Como conseqüência, titulares de ADSs e ações preferenciais da Companhia nos EUA poderão ter sua participação no capital social da Companhia proporcionalmente diluída.

Se o acionista trocar ADSs por ações preferenciais, pode correr o risco de perder ou ver prejudicado, temporariamente, o direito de remessa de moeda estrangeira para o exterior, bem como algumas vantagens fiscais brasileiras.

O custodiante brasileiro para as ações preferenciais subjacentes às ADSs deve obter um número de registro declaratório eletrônico junto ao Bacen, para que o depositário das ADSs possa enviar dólares para o exterior, decorrentes de pagamentos de remuneração do capital. O acionista titular de ADS se beneficia de um registro declaratório eletrônico de investimento externo direto do Bacen, obtido pelo custodiante em nome do depositário, que permite converter dividendos e outras distribuições relacionadas às ações preferenciais em dólares e enviar os recursos obtidos de tal conversão para o exterior. Se o acionista titular de ADSs decidir trocar suas ADSs por ações preferenciais, só poderá contar com o certificado de registro de investimento externo junto ao Bacen que está em nome do depositário por cinco dias úteis a partir da data da troca das ADSs pelas ações preferenciais. Depois disso, terá que obter um novo registro declaratório eletrônico, relacionado às ações preferenciais, o que pode resultar em despesas e atrasos no recebimento das distribuições de capital. Veja "Item 10. Informações adicionais—Controle de câmbio e outras limitações que afetam os acionistas."

Se o acionista residente fora do Brasil não se qualificar, de acordo com os regulamentos do Bacen, como investidor em portfolio (Resolução No. 2689), ele será objeto de um tratamento fiscal menos favorável em relação a dividendos e distribuição de capital, bem como em relação a recursos advindos de qualquer venda de suas ações preferenciais. Veja "Item 10. Informações adicionais—Controle de câmbio e outras limitações que afetam os acionistas" e "Item 10. Informações adicionais—Tributação—Considerações sobre a tributação Brasileira."

Controles de câmbio e restrições em remessas para o exterior podem afetar negativamente os titulares de ADSs.

A lei brasileira estabelece que, sempre que houver um desequilíbrio significativo na balança de pagamentos brasileira ou uma possibilidade de que este desequilíbrio exista, o governo brasileiro pode impor restrições temporárias de remessa, a investidores estrangeiros, dos recursos de seu investimento no Brasil (como aconteceu efetivamente por seis meses em 1989 e no início de 1990) e de conversão de moeda brasileira em moeda estrangeira. As restrições podem dificultar ou impedir o custodiante brasileiro de nossas ações preferenciais subjacentes às ADSs, ou titulares que tenham trocado as ADSs por nossas ações preferenciais subjacentes, de efetuar a conversão e remessa ao exterior dos dólares correspondentes a dividendos, distribuições de capital ou de recursos de qualquer venda de tais ações. Em tal caso, o custodiante brasileiro de nossas ações preferenciais guardará os reais que não puderem ser convertidos para os titulares das ADSs que não tiverem sido pagos. Nem o custodiante, nem o depositário, serão obrigados a investir estes reais, nem a se responsabilizar por quaisquer juros.

A relativa volatilidade e a menor liquidez dos mercados de valores mobiliários brasileiros podem afetar negativamente os titulares de ADSs.

O investimento em títulos, tais quais as ações preferenciais ou ADSs, emitidos em mercados de países em desenvolvimento, incluindo o Brasil, envolvem um risco mais alto que investir em títulos emitidos em países mais desenvolvidos. O mercado mobiliário brasileiro é substancialmente menor, menos líquido, mais concentrado e volátil que grandes mercados de valores mobiliários nos EUA, apesar do aumento recente da volatilidade nestes mercados. Há também uma concentração bem maior nos mercados de valores

mobiliários brasileiros do que nos principais mercados americanos. Estas características podem limitar substancialmente a possibilidade de negociar nossas ações preferenciais ao preço e no prazo desejado pelos seus titulares. A BOVESPA obteve uma capitalização de mercado de US$1,24 trilhões em 31 de dezembro de 2007 e um volume de negociações de aproximadamente US$ 44,6 bilhões em 2007. Em comparação, a New York Stock Exchange (Bolsa de Valores de Nova York), ou NYSE, teve uma capitalização de mercado de aproximadamente US$27,1 trilhões (excluindo fundos e companhias não americanas) em 31 de dezembro de 2007.

Mudanças nas leis tributárias brasileiras podem ter efeito negativo nos tributos aplicáveis à alienação de ADSs e ações preferenciais.

De acordo com a Lei 10.833, promulgada em 29 de dezembro de 2003, se um não-residente alienar bens existentes no Brasil, a alienação destes bens será sujeita à tributação brasileira, mesmo se esta ocorrer fora do Brasil ou se for feita para um outro não-residente. Distribuições de ADSs entre não-residentes, porém, não são atualmente sujeitas à tributação no Brasil. No entanto, caso o conceito de alienação de bens fosse interpretado de modo a incluir a alienação, entre não-residentes, de ativos localizados fora do Brasil, tal interpretação poderia resultar na incidência de imposto de renda retido na fonte sobre a distribuição das ADSs entre não-residentes no Brasil. Pelo fato de a Lei 10.833/2003 ter sido recentemente promulgada e de ainda inexistir jurisprudência acerda do assunto, não podemos predizer se alguma interpretação que se aplica sobre distribuições das ADSs entre não-residentes poderia finalmente prevalecer nos tribunais brasileiros. Veja "Item 10. Informações adicionais—Tributação—Considerações sobre a tributação Brasileira".

Titulares de ADSs podem ter dificuldades em notificar ou intimar judicialmente ou executar sentenças contra nós e outras pessoas.

Fomos constituídos de acordo com as leis brasileiras e todos os membros de nosso Conselho de Administração, nossos diretores executivos e nossos contadores independentes residem ou se baseiam no Brasil. A grande maioria de nossos ativos e os destas pessoas estão localizados no Brasil. O acionista residente fora do Brasil pode encontrar dificuldades se desejar nos notificar ou intimar judicialmente, ou aos nossos administradores, nos EUA ou em outras jurisdições fora do Brasil, ou mesmo executar sentenças contra nós ou sentenças contra os nossos administradores, proferidas nos EUA ou em outras jurisdições fora do Brasil. Tendo em vista que sentenças de tribunais americanos impondo responsabilidades civis decorrentes das leis de valores mobiliários americana (*securities laws*) só podem ser executadas no Brasil se determinadas condições forem cumpridas, o acionista residente fora do Brasil poderá encontrar mais dificuldades em proteger seus interesses, nos casos em que discorde de algum ato de nossa parte ou de nossa administração, do que teria na qualidade de acionista de uma empresa americana.

ITEM 4. INFORMAÇÕES SOBRE A COMPANHIA

Visão Geral

Nós somos os principais provedores de serviços de telecomunicações na Região I do Brasil, de acordo com dados da ANATEL. Juntas, oferecem um leque de produtos de comunicações integrado que inclui telefonia fixa, móvel, banda larga, TV por assinatura (através da parceria com a Sky e da aquisição da Way TV), Provedoras de Serviços de Internet, ou ISP, e outros serviços, para clientes residenciais, empresas de pequeno, médio e grande porte, e órgãos governamentais. Em 2007, cerca de 82% da nossa receita consolidada foi gerada pelas operações de telefonia fixa, dados e banda larga. Responsável pelos outros 18%, o segmento de telefonia móvel apresentou em 2007 um crescimento de 28% em sua receita comparada com a de 2006. Os 16 estados brasileiros que compreendem a Região I têm uma população combinada de 103 milhões, representando 54% da população brasileira e, de acordo com o IBGE, englobando aproximadamente 41% do produto interno bruto, ou PIB, total do país. A partir de dezembro de 2007, a Oi também está autorizada a prestar serviços de telefonia móvel na Região III, e passará a cobrir um dos maiores e mais importantes mercados do país, que representa 31% do PIB e 22% da população do país.

Nosso portfólio integrado de produtos, bem como nossa escala e liderança no mercado, proporcionam uma sólida estrutura para atingir nossos objetivos operacionais e estratégicos. Em nossos resultados, mostramos um equilíbrio saudável entre a geração de caixa estável da telefonia fixa e o alto potencial de crescimento de receita da telefonia celular e a da banda larga.

Após termos unificado nossa organização, no começo de 2004, combinando Oi e a TMAR em uma mesma estrutura organizacional, passamos a oferecer produtos convergentes, através de pacotes de serviços ("bundles") que incluem telefonia fixa, móvel e de banda larga, . Em fevereiro de 2007, adotamos a Oi como a marca monolítica para todos os nossos produtos.

Nosso tradicional negócio de telefonia fixa inclui serviços locais, de longa distância, telefones públicos e uso de rede na Região I, de acordo com as concessões e autorizações outorgadas pela ANATEL. Acreditamos que somos, atualmente, uma das maiores empresas de telefonia fixa da América do Sul (com base no número total de linhas em serviço). Nossos 14,2 milhões de linhas fixas em serviço (no fim de dezembro de 2007) mantêm nossa posição como principal fornecedor de telefonia fixa na Região I, com uma participação de mercado estimada, segundo a ANATEL, de 91% do total de linhas fixas em serviço (em setembro de 2007) dessa Região. Para o ano findo em 31 de dezembro de 2007, esse segmento de negócio, altamente maduro, gerou um total de R$ 16,9 bilhões em receita bruta, apresentando uma redução de 2,8% sobre o ano anterior.

Usando a plataforma de tecnologia GSM, nosso negócio de telefonia móvel também é comercializado na Região I. Com um total de 15,9 milhões de assinantes móveis em 31 de dezembro de 2007, somos um dos principais provedores de telefonia móvel na Região I, com uma participação de mercado de 26,9% do total de assinantes móveis, de acordo com a ANATEL (e que será de 29,3% com a aquisição da Amazônia Celular). Para o ano findo em 31 de dezembro de 2007, esse segmento de negócio, gerou uma receita bruta de R$4,4 bilhões, o que significa uma contribuição de 17,6% em nossa receita consolidada e um aumento de 28% com relação ao ano anterior.

Nossos serviços de banda larga, prestados através da tecnologia ADSL, são comercializados sob o nome de marca Oi Velox. Ao fim de dezembro de 2007, tínhamos 1,5 milhões de assinantes de banda larga, apresentando uma penetração de 10,7% sobre o total de linhas fixas em serviço. Somos o maior provedor de serviços de banda larga da Região I, segundo dados da ANATEL, conforme informações divulgada em seu web site (www.anatel.gov.br)[1]. Para o ano findo em 31 de dezembro de 2007, a receita total proveniente dos serviços de dados aumentou 14,6% comparada com o mesmo período em 2006.

Também fornecemos serviços de voz e dados a clientes corporativos em todo o Brasil através de nossa rede própria na Região I e, em outras Regiões, via acordos de cooperação com outras operadoras. A aquisição da Way TV também garante à Oi a oferta de serviços de TV por assinatura e banda larga, através de uma rede híbrida de fibra óptica e cabo coaxial bidirecional (HFC), nos municípios de Belo Horizonte, Poços de Caldas, Uberlândia e Barbacena.

A sede da Companhia fica na Rua Humberto de Campos, 425/8° andar, CEP 22430-190, Leblon, Rio de Janeiro, RJ, Brasil, telefone (55-21) 3131-1208.

Nossa Estratégia

Nossos principais objetivos têm sido manter a liderança em nosso mercado, aumentar nossa competitividade e ampliar o valor agregado aos nossos acionistas. Temos as seguintes estratégias para alcançar esses objetivos:

Manter o foco na convergência

A convergência de meios e serviços é uma tendência geral no mercado de telecomunicações. Através dela, *players* até então focados em um único segmento ou tipo de rede, passam a ter a possibilidade de ofertar serviços de outros segmentos. Além de trazer simplicidade, ela pode se traduzir numa série de vantagens para o consumidor. A Oi foi a pioneira no mercado brasileiro a dispor da convergência fixo-móvel integrando suas operações e ofertas. Juntamente com essa transição mudamos também nossa abordagem de mercado, passando a ter o foco do nosso marketing sobre o cliente, ao invés do produto, com o objetivo de oferecer os serviços mais adequados a cada tipo de cliente. Passamos a oferecer pacotes de serviços em linha com as reais necessidades de nossos clientes, integrando voz fixa, telefonia móvel, banda larga e outras aplicações de dados.

Além de ser importante na geração de sinergias, reduzindo custos operacionais e investimentos, a estratégia de convergência traz a possibilidade de aumentar a força de vendas através de uma abordagem cruzada, implicando num potencial aumento da receita e diminuição de custos de aquisição. A oferta de pacotes integrados traz ainda um aumento da fidelização da base com reflexos diretos na taxa de desligamento de alguns serviços.

Através da parceria estabelecida com a Sky, passamos a oferecer pacotes integrando também os serviços de TV por assinatura. A aquisição da Way TV, aprovada pela ANATEL em outubro de 2007 e em análise pelo CADE, também nos colocará na posição de primeiro provedor *quadri play* do mercado brasileiro. Esse movimento é essencial para a estratégia da oferta de pacotes completos de serviços, ampliando as vantagens aos nossos clientes e mantendo nossa competitividade com relação às ofertas concorrentes, em especial das operadoras de TV a cabo. Nesse sentido, pretendemos continuar avaliando potenciais parcerias e aquisições estratégicas nessa área. Mantemos também a estratégia de evoluir nossa rede de banda larga fixa de modo a possibilitar, em regiões selecionadas, a oferta de serviços de vídeo sob demanda e de TV por assinatura (essa última ainda limitada pelas atuais restrições da regulamentação brasileira).

Atuar como um agente consolidador

A consolidação é uma tendência geral no cenário mundial de telecomunicações. Em mercados como o americano, originalmente fragmentado em várias operadoras de telefonia local, telefonia móvel, longa distância e dados, houve um movimento contínuo de fusões e aquisições. Esse movimento resultou no cenário atual que consta de três grandes operadoras locais integradas. O movimento na América Latina seguiu essa tendência gerando a formação, em geral, de dois grupos econômicos principais: o das empresas controladas pela Telefonica e outro das empresas controladas pela Telmex ou América Móvil.

Esse movimento se refletiu também no Brasil onde a integração entre as empresas móveis regionais e de outros segmentos resultou na consolidação de quatro grupos econômicos, com a presença dos dois grupos internacionais dominantes na América Latina citados anteriormente. Nesse cenário, fazer parte do movimento de consolidação é um fator importante para garantir a competitividade, obtendo economias de escala e sinergias entre os segmentos. Além disso, a diminuição natural das taxas de crescimento dos mercados de mobilidade e banda larga contribuirá para que, futuramente, sejam menores as possibilidades de crescimento orgânico.

Dessa forma, continuamos a avaliar oportunidades de participar como um agente nesse cenário de consolidação. Eventuais fusões, aquisições ou outras formas de atuação conjunta terão o objetivo de aumentar nossa participação de mercado, ampliar nosso portfólio de produtos e ter acesso a novos mercados.

Ampliar a oferta de banda larga

Iniciada em 2001, a oferta de banda larga fixa da Oi já está presente em mais de 200 municípios na Região I, tendo alcançado, no fim de 2007, uma base de 1,5 milhões de assinantes, com um crescimento de

35% com relação ao ano anterior. Neste ano ampliamos as cidades cobertas de 222 para 286 cidades. Além de ser um mercado com alto crescimento, o fato de ter uma baixa penetração sobre o total de domicílios da Região I mostra que o mercado de banda larga ainda tem boas expectativas de crescimento em curto e médio prazo.

O fato de ser uma alavanca de crescimento e um elemento essencial na oferta de serviços integrados faz com que a banda larga seja um dos focos principais da nossa estratégia. Nesse sentido, pretendemos continuar a forte expansão da cobertura e disponibilidade da nossa rede ADSL, tanto em municípios já atendidos como em novos municípios. Além disso, pretendemos manter os investimentos na evolução dessa rede de modo a ampliar possibilidade de oferta de velocidades de até 8Mbps. A evolução da rede para tecnologias como VDSL, em áreas selecionadas, também faz parte de nossa estratégia para permitir a oferta futura de serviços de vídeo sob demanda e TV por assinatura.

A fim de maximizar a disponibilidade dos serviços de banda larga, continuaremos a analisar a possibilidade do uso de novas tecnologias como o *Wimax* (*Worldwide Interoperability for Microwave Access*) ou FTTH/GPON (*Fiber to the Home/Gigabit Passive Optical Network*). Além disso, a recente aquisição das autorizações de freqüência para os serviços de terceira geração, traz a possibilidade do uso dessa tecnologia em nossas ofertas de banda larga.

Explorar as alternativas de crescimento na mobilidade mantendo a rentabilidade

Lançada em junho de 2002, nossa operação móvel focou-se, até 2005, na forte aquisição de clientes com o uso de ofertas diferenciadas e subsídios de aparelhos, estratégia que nos garantiu a liderança do mercado na Região I. A partir de então, adotamos uma estratégia com foco na rentabilização da base. A ampla base de aparelhos GSM disponíveis no mercado nos permitiu adotar uma estratégia de redução dos subsídios de aparelhos, principalmente no segmento pré-pago. Por outro lado, a oferta de pacotes integrados no segmento pós-pago nos permitiu aumentar a fidelização de grande parte da base de clientes, reduzindo a taxa média de desligamentos e os conseqüentes custos de aquisição. Juntas, tais iniciativas nos permitiram alcançar em 2007 um nível de margem operacional entre os mais altos do mercado. Pretendemos manter essa estratégia de rentabilização nos destacando no mercado por meio de ofertas diferenciadas.

O mercado de telefonia móvel e de seus serviços de valor adicionado ainda apresenta várias alternativas de crescimento que pretendemos explorar oportunamente. Esse ó o caso da futura operação de telefonia móvel na Região III (estado de São Paulo), possibilitada pelas autorizações obtidas no último trimestre de 2007. Além de permitir aos assinantes da Região I o *roaming* em uma rede própria em São Paulo com tarifas competitivas, a nova operação garantirá a participação num dos maiores e mais rentáveis mercados do país e um dos últimos ainda com apenas três competidores.

Continuaremos também a explorar as vantagens oferecidas pela nossa plataforma de pagamentos via rede móvel, oportunidade obtida através da aquisição da Paggo em 2007. A obtenção das licenças para terceira geração também representará novas oportunidades para a Oi. Além de permitir a melhoria dos atuais serviços de dados, como a TV móvel lançada em 2007, a nova tecnologia possibilitará a oferta de novos serviços como, por exemplo, banda larga móvel.

Ampliar a eficiência e o controle de custos

As iniciativas para melhoria dos nossos processos internos, com conseqüente otimização dos custos e da qualidade continuarão a fazer parte de nossa estratégia. Planejamos continuar melhorando nosso método de alocação de recursos, como parte de nossa estratégia para melhorar a nossa eficiência operacional, com o objetivo de reduzir nossos custos através do estabelecimento de economias de escala. Esforços como a padronização de processos, a otimização dos prestadores de serviço terceirizados e a gestão de contingências serão pontos importantes nessa área. O foco na melhoria da qualidade do atendimento e dos serviços prestados continuará a fazer parte da nossa estratégia de foco no cliente.

Nosso Histórico e Desenvolvimento

Antes da criação da Telecomunicações Brasileiras S.A., ou Telebrás, em 1972, havia mais de 900 sociedades de telecomunicações operando no Brasil. Entre 1972 e 1975, a Telebrás e suas subsidiárias operacionais adquiriram quase todas as demais empresas de telefonia no Brasil, obtendo o monopólio de fato no fornecimento de serviços públicos de telecomunicações em quase todas as áreas do país. No início de 1995, o governo brasileiro empreendeu uma reforma abrangente na regulamentação das telecomunicações do Brasil. Em julho de 1997, o Congresso Brasileiro adotou a *Lei Geral de Telecomunicações* (juntamente com regulamentos, decretos, ordens e planos sobre telecomunicações expedidos pelo poder executivo do Brasil, o Marco Regulatório de Telecomunicações), que significou o estabelecimento de uma nova estrutura regulamentadora, introduzindo a concorrência no setor de telecomunicações brasileiro e promovendo a privatização da Telebrás e suas subsidiárias.

Privatização da Telebrás

Em janeiro de 1998, na preparação da reestruturação e da privatização, a Telebrás segregou as operações de telecomunicações móveis das operações de telefonia fixa, que eram integradas, em sociedades separadas. Em maio de 1998, a Telebrás foi reestruturada para formar 12 novas empresas holdings, ou as Novas Holdings, por meio de um procedimento previsto na Lei das Sociedades Anônimas, chamado de cisão. Quase todos os ativos e passivos da Telebrás foram alocados às Novas Holdings, incluindo a participação da Telebrás em suas subsidiárias operacionais.

As Novas Holdings consistiram em:

- oito holdings controladoras de provedoras de serviços de telefonia móvel, cada uma operando em uma das regiões nas quais o Brasil foi dividido para fins de serviços de telecomunicações móveis na faixa de freqüência chamada "Banda A" (exceto São Paulo, cuja Banda A possui operações em duas regiões – capital e interior);

- três holdings regionais, incluindo nós, controladoras de provedores regionais de STFC, cada um fornecendo inicialmente serviços locais e de longa distância intra-regional em uma das três regiões nas quais o Brasil foi dividido para fins de STFC; e

- uma holding que controlava a Embratel, uma provedora de serviços de longa distância nacional (incluindo interestadual e inter-regional) e longa distância internacional em todo o Brasil.

Somos uma das Novas Holdings das operadoras de telefonia fixa. Na reestruturação e privatização da Telebrás, todo o capital acionário controlado pela Telebrás nas subsidiárias operacionais que ofereciam STFC na Região I foi alocado à TNL. Em julho de 1998, o governo brasileiro privatizou a Telebrás, vendendo todas suas ações com direito a voto nas Novas Holdings, incluindo a TNL, para compradores do setor privado. As ações do governo brasileiro na TNL, que somavam aproximadamente 52% das ações com direito a voto da TNL, foram compradas pelo Consórcio Telemar, um consórcio compreendendo a Construtora Andrade Gutierrez S.A., a Inepar S.A Indústria e Construções, a Macal Investimentos e Participações Ltda., a Fiago Participações S.A., a Brasil Veículos Companhia de Seguros e a Companhia de Seguros Aliança do Brasil. O Consórcio Telemar pagou R$3,4 bilhões pelas ações do governo brasileiro da TNL .

TNL foi constituída de acordo com as leis do Brasil em 22 de maio de 1998.

Aquisição pela TmarPart

As participações na TNL que, somadas, davam o controle da empresa aos membros do Consórcio Telemar foram adquiridas pela TmarPart, uma companhia brasileira fechada, em julho de 1999, mediante pagamento em moeda, ações da TmarPart e a assunção de determinadas dívidas pela TmarPart. A principal finalidade da TmarPart é controlar as ações da TNL. Para obter uma explicação das entidades que possuem

participações na TmarPart, consulte "Item 7. Acionistas controladores e operações com partes relacionadas --- Acionistas Majoritários --- TmarPart."

Plano de Reestruturação da Companhia

Em novembro de 1999, implementamos um plano de reestruturação societária, que resultou na transferência de ágio da TmarPart para a TNL no valor de R$2.465 milhões. Esse ágio foi registrado originalmente nos livros da TmarPart em conexão com a aquisição das ações da TNL pelo Consórcio Telemar. O plano de reestruturação possibilitou aumentar o fluxo de caixa, permitindo usar os créditos de impostos gerados pela amortização do ágio decorrente da incorporação reversa.

Reorganização corporativa

Após a sua constituição, a TNL fornecia STFC através de 16 subsidiárias operacionais distintas, que ofereciam serviços de telecomunicações em 16 estados da Região I. Em agosto de 2001, implementamos uma reorganização societária que resultou na incorporação das subsidiárias operacionais em uma única companhia operacional - a TMAR.

Venda da Oi à TMAR

Em 30 de maio de 2003, a TNL vendeu para a TMAR todas as ações da Oi controladas pela TNL, representando 99,99% do capital social da Oi. O preço de venda agregado foi fixado em R$1,00, o que equivale ao valor de patrimônio líquido da Oi a preço de mercado, na data base de 31 de março de 2003, conforme determinado por um procedimento de avaliação realizado de acordo com a Lei de Sociedades Anônimas brasileira, ajustado para refletir os resultados de abril de 2003 e a capitalização da Oi no valor de R$562 milhões através da conversão de parte da dívida da Oi controlada pela TNL antes da venda.

Como o preço de R$1,00 era superior ao valor contábil da Oi (com base nas obrigações sem garantia apresentadas em 30 de abril de 2003), e considerando a capitalização da TMAR de R$600 milhões em 30 de maio de 2003, a TMAR registrou ágio de R$500 milhões de acordo com os PCGA do Brasil. Para fins de consolidação, de acordo com os PCGA do Brasil, esse ágio foi eliminado com o lucro não realizado resultante na TNL com relação à venda.

Acreditamos que os benefícios resultantes da otimização das áreas administrativa e operacional da TMAR e da Oi, bem como o alinhamento dos interesses e das estratégias comerciais das duas companhias, resultará no uso mais racional dos recursos disponíveis, com conseqüentes reduções nos custos e nos ganhos de produtividade, além de melhor uso das sinergias entre as companhias. Para maiores informações sobre legislação a respeito da venda da Oi para a TMAR, favor consultar "Item 8. Informações financeiras—Processos Judiciais—Processos administrativos—Venda da Oi para a TMAR".

Cisão da Contax e distribuição das ações e ADSs da Contax aos acionistas da TNL

Em agosto de 2005, a TNL concretizou a cisão de sua antiga subsidiária de call center, a Contax Participações S.A., ou Contax, e a transferência das ações da Contax para a TmarPart. Como a cisão foi aprovada em 2004, as demonstrações financeiras da Contax deixaram de ser consolidadas nas demonstrações financeiras da TNL de 31 de dezembro de 2004. Com a cisão da Contax, a equivalência patrimonial desses acionistas foi reduzida em R$277 milhões, o equivalente, na época, ao valor da Contax nos livros da TNL, como determinado por um relatório de avaliação independente, datado de 30 de novembro de 2004, que foi preparado em cumprimento da Lei das Sociedades Anônimas brasileira. Com essa cisão, a TmarPart tornou-se acionista controladora da Contax, e a Contax e a TNL passaram a ser empresas sob controle comum da TmarPart.

A finalidade da cisão foi dupla: (1) permitir à administração de ambas as empresas se concentrar em seus respectivos negócios e (2) permitir aos acionistas da TNL realizar o valor integral desses dois negócios, permitindo uma avaliação mais objetiva do mercado de cada negócio.

Com a cisão, as ações e ADSs da Contax foram distribuídas aos acionistas da TNL à razão de uma ação ou ADS da Contax para cada ação ou ADS da TNL, respectivamente. As ações da Contax são negociadas na BOVESPA, enquanto as ADSs respectivas são negociadas no mercado ações dos EUA.

Em 25 de abril de 2008, TmarPart efetivou uma cisão e transferiu as ações da Contax para uma empresa recentemente constituída para este fim, denominada CTX Participações S.A.

Incorporação da Pegasus Telecom S.A.

Em assembléias gerais extraordinárias dos acionistas da Oi e da Pegasus Telecom S.A., ou Pegasus, em 30 de novembro de 2005, a incorporação da Pegasus pela Oi foi aprovada pelos respectivos acionistas de cada companhia. Essa incorporação visou tirar proveito das sinergias operacionais e financeiras que existem entre as duas companhias. A operação foi aprovada anteriormente pela ANATEL.

Incorporação da HiCorp Comunicações Corporativas S.A.

A HiCorp Comunicações Corporativas S.A., ou HiCorp, foi incorporada à TNL em 28 de abril de 2006. a HiCorp faz o fornecimento de acesso à Internet para ISPs e mercados eletrônicos.

Início das Atividades Operacionais da SEREDE

Em 11 de junho de 2007, nós (TNL e TMAR) adquirimos a totalidade das ações emitidas por SEREDE – Serviços de Rede S/A, pelo preço total de R$1.000,00 (mil reais). A aquisição da SEREDE faz parte da nossa estratégia de oferecer um completo e abrangente conjunto de soluções convergentes para nossos clientes. Em 21 de junho de 2007 foi realizada Assembléia Geral dos Acionistas da SEREDE para deliberação de aumento de capital no valor de R$2.999 mil Reais, mediante a emissão de 2.999 ações ordinárias e sem valor nominal.

A SEREDE é uma empresa que presta serviços de instalação, manutenção, operação e construção de redes na área de telecomunicações e obras civis, inclusive empreitadas.

Oferta pública voluntária pela TmarPart para aquisição da totalidade das ações preferenciais em circulação da nossa Companhia e da TMAR.

Em 20 de Abril, 2007, foi aprovada em reunião do Conselho de Administração da TmarPart a realização de oferta pública voluntária pela TmarPart para aquisição da totalidade das nossas ações preferenciais em circulação (TNLP4), bem como da totalidade das ações preferenciais em circulação da TMAR (TMAR5), conforme as seguintes condições gerais:

(1) ofertas públicas realizadas em leilão, na Bolsa de Valores de São Paulo, ou BOVESPA;

(2) pagamento à vista, em moeda corrente nacional;

(3) preço de compra definido em: (i) para as nossas ações preferenciais, R$ 35,09 por ação, calculado com base no acréscimo de um prêmio de 25% sobre a média ponderada das cotações de fechamento das ações TNLP4 nos últimos 30 pregões, na BOVESPA, imediatamente anteriores ao dia 10 de abril de 2007; e (ii) para as ações preferenciais da TMAR, preço de compra definido em R$ 52,39 por ação, calculado com base no acréscimo de um prêmio de 25 % sobre a média ponderada das cotações de fechamento das ações TMAR5 nos últimos 30 pregões, na BOVESPA, imediatamente anteriores ao dia 10 de abril de 2007;

(4) efetivação das ofertas: (i) para a oferta pública de compra das nossas ações preferenciais, a aquisição de pelo menos 2/3 das ações TNLP4 em circulação, conforme os critérios dos arts. 3º III, 15 e 37 da Instrução CVM no. 361; e (ii) para a oferta pública de compra das ações preferenciais da TMAR, caso se verificassem as condições estabelecidas no art. 15 da Instrução

CVM no. 361 (aquisição de mais de 1/3 e menos de 2/3 das ações em circulação, em número determinado nos termos estabelecidos nos artigos 3, III, e 37 da mesma norma regulamentar), proceder-se-ia ao rateio entre os aceitantes;

(5) as ofertas públicas de compra não se destinariam ao cancelamento do nosso registro de companhia aberta, nem do registro de companhia aberta da TMAR, e o edital informaria que a administração da TmarPart poderia prever, oportunamente, e após o leilão, formas de migração dos nossos acionistas e dos acionistas da TMAR para a TmarPart;

(6) cada uma das ofertas foram irrevogáveis, ressalvada a verificação, até a data do leilão, de eventos imprevistos que alterassem substancialmente as condições macro-econômicas ou as perspectivas de rentabilidade da companhia-alvo; e

(7) uma oferta não estaria condicionada ao resultado da outra oferta.

Em 11 de outubro de 2007, a TmarPart comunicou ao mercado o encerramento da oferta pública para aquisição das nossas ações preferenciais. Os acionistas detentores de pouco mais de 50% das ações preferenciais da TNL em circulação, incluindo aquelas representadas por ADSs, aderiram à oferta pública de ações. Tendo em vista que a oferta para aquisição das ações estava condicionada à adesão de, pelo menos, 2/3 das nossas ações preferenciais em circulação, número este que não foi atingido, não houve efetivação da oferta.

Em novembro de 2007, a TmarPart anunciou a aquisição adicional de ações PNA da TMAR com o objetivo de aumentar sua participação societária na TMAR. Com tal aquisição, a TmarPart ampliou sua participação na TMAR de 10.091.956 para 13.079.176 ações PNA, representativas de 10% do capital preferencial A e de 5,5% do capital total da TMAR.

Aquisição da WAY TV

Em 27 de julho de 2006, TNL PCS Sub adquiriu através de leilão realizado na BOVESPA um único e indivisível lote de 44.428.569 ações ordinárias e 27.962.449 ações preferenciais emitidas por WAY TV Belo Horizonte S.A., ou WAY TV, representativas da totalidade do capital social da Way TV, pelo preço total de R$132 milhões.

A WAY TV presta serviços de TV por assinatura e internet banda larga para o segmento residencial, comercial e corporativo nas áreas que atua. A empresa opera nas cidades de Belo Horizonte, Poços de Caldas, Uberlândia e Barbacena, usando uma rede híbrida de fibra óptica e cabo coaxial bidirecional (HFC) que permite oferecer uma gama de serviços interativos, como ensino a distância, telefonia e serviços médicos através do telefone, além de outros. A aquisição da WAY TV faz parte da nossa estratégia de oferecer um completo e abrangente conjunto de soluções convergentes para nossos clientes.

Em 19 de março de 2007, a ANATEL negou o pedido de Anuência Prévia para a aquisição em questão. No dia 13 de abril de 2007, apresentamos à ANATEL um pedido de reconsideração. Em 14 de novembro de 2007, por meio da publicação do Ato n.º 68.525 a ANATEL proferiu sua decisão final, na qual esta autarquia anuiu à realização da operação, autorizando a transferência do controle da WAY TV para a TNL PCS Sub. A transação de compra e venda foi, desta forma, concluída em 14 de novembro de 2007, com a liberação dos valores depositados em uma conta bloqueada.

Acontecimentos Após 01 de Janeiro de 2008

Acontecimentos Recentes

Aquisição da licença de 2G

Em 6 de dezembro de 2007, a ANATEL nos conferiu a autorização de prestação de Serviço Móvel Pessoal, ou SMP, e de uso de radiofreqüências em São Paulo, além de aumento de banda em alguns estados da Região I do Plano Geral de Autorizações, ou PGA. A Região I inclui os seguintes estados: Amazonas, Amapá, Pará, Maranhão, Roraima, Bahia, Espírito Santo, Sergipe, Alagoas, Paraíba, Piauí e Rio Grande do Norte.

Em 7 de dezembro de 2007, assinamos Termo de Autorização de Uso das Radiofreqüências, o que tornou efetiva a transferência para nós dos direitos e obrigações relacionados à licença 2G, de acordo com o PGA.

Em 3 de janeiro de 2008, a ANATEL nos autorizou a usar radiofreqüências nas faixas adicionais de 2ª geração (2G), ou licença 2G, para exploração de SMP no interior de São Paulo, para os quais a Companhia foi vencedora na Licitação nº 001/2007/SPV–ANATEL.

Nós investiremos a quantia de R$ 131,1 milhões, dos quais 10% foram pagos em 07 de dezembro de 2007, sendo que, do total, cerca de R$120,6 milhões referem-se às outorgas para o estado de São Paulo e R$ 10,5 milhões aos lotes que resultarão no aumento da freqüência em 12 estados em que nós já prestamos serviços de telefonia móvel.

Ao decidir adquirir a outorga para o estado de São Paulo, avaliamos que hoje o modelo de negócio na telefonia móvel e as condições econômico-financeiras ofertadas justificavam o investimento. Entre os pontos que estimularam a aquisição de uma licença para ter a opção de operar em São Paulo estão a redução do valor das outorgas e a queda do preço dos equipamentos para implantação da rede Global System Mobile, ou GSM. Também contribuíram para a mudança de cenário a diminuição do custo de capital e a redução dos subsídios nos aparelhos vendidos pelas operadoras.

Aquisição da licença de 3G

Em 31 de dezembro de 2007, a ANATEL nos autorizou a usar radiofreqüências nas faixas de 3ª geração (3G) para exploração de SMP nas áreas das Regiões I e III do PGA. Fomos vencedores nas propostas de preços para 5 dos 36 lotes de freqüências para terceira geração (3G) licitados pela ANATEL.

Apesar de a autorização de uso das radiofreqüências ter sido concedida, os direitos e obrigações relacionados à licença para usar a tecnologia 3G não foram transferidos para nós. Essa transferência somente ocorrerá mediante a assinatura do Termo de Autorização de Uso das Radiofreqüências.

Os valores pagos por lote estão detalhados na tabela a seguir:

Lotes	Estados/Região	Faixa de Freqüência	Valor ofertado (R$mm)	Ágio (%)
I	RJ, ES, BA, SE	F (30 MHz)	467,90	90,59
III/IV	SP Capital / Região Norte	I (20 MHz)	187,50	67,66
V/VI	SP Interior / Região Nordeste	I (20 MHz)	144,41	67,96
VII	57 municípios de MG (Triângulo Mineiro)	I (20 MHz)	24,39	117,87
X	Restante do estado de MG	I (20 MHz)	41,82	52,62
Total			**867,02**	**79,67**

Com a aquisição das licenças 3G, fortalecemos nossa estratégia de convergência em sua região de atuação e garantimos nossa entrada no estado de São Paulo com uma gama de serviços que irá atender a todos os segmentos de consumidores.

A condição de pagamento proposta pela ANATEL prevê o pagamento de 10% do valor acordado no Termo de Autorização de Uso das Radiofreqüências na data da assinatura desse contrato, o que deverá ocorrer no primeiro semestre de 2008, e o pagamento dos 90% restantes após um período de carência de três anos, em 6 parcelas de 15% cada, atualizadas pelo IST mais 1% ao mês. Estamos considerando quitar

antecipadamente o valor total devido, a fim de evitar o pagamento da atualização monetária e dos juros mencionados.

Aquisição da Paggo Empreendimentos S.A.

Em 17 de dezembro de 2007, adquirimos a totalidade das ações de emissão da sociedade denominada Paggo Empreendimentos S.A., ou Paggo, pelo preço total de R$75.000.000,00 (setenta e cinco milhões de reais), sendo a liquidação financeira efetuada em uma única parcela em 26 de fevereiro de 2008. A aquisição da Paggo foi devidamente aprovada pela ANATEL e aguarda a homologação do Conselho Administrativo de Direito Econômico, ou CADE.

A Paggo é uma holding titular de 100% (cem por cento) do capital social das sociedades denominadas Paggo Acquirer Gestão de Meios de Pagamentos Ltda., e Paggo Administradora de Crédito Ltda., que, em conjunto, promovem as atividades do "sistema de créditos e pagamentos Paggo". Este sistema está associado à utilização do celular como meio de pagamento de serviços e mercadorias, permitindo a disponibilização de uma gama totalmente nova de serviços complementares aos da telefonia móvel, em linha com a estratégia da empresa de ampliar o portfólio de serviços oferecidos aos seus clientes.

Aquisição da Tele Norte Celular Participações S.A, ou TNCP.

Em 20 de dezembro de 2007, a TMAR celebrou, com a Vivo Participações S.A., ou Vivo, contrato de compra e venda de ações tendo por objeto a aquisição de 1.292.679 ações ordinárias e 3.716 ações preferenciais de emissão da TNCP, pelo valor de R$120.009.893,00 (valor que seria atualizado pela taxa média diária do Certificado de Depósito Interbancário – CDI desde 02.08.2007 até a data em que ocorresse o fechamento), o que corresponde a 51,86% das ações ordinárias, 0,09% das ações preferenciais e 19,34% do total de ações de emissão da TNCP, que a Telpart Participações S.A. comprometeu-se a vender e transferir para a Vivo de acordo com o contrato de compra e venda de ações celebrado entre essas empresas em 02 de agosto de 2007. Adicionalmente, a Vivo concordou em vender para a TMAR direitos de subscrição de novas ações a serem emitidas pela TNCP, conforme previsto na Instrução da CVM nº. 319, de 03 de dezembro de 1999, e alterações posteriores, pelo preço de R$ 21,1 milhões (valor que seria atualizado pela taxa média diária do Certificado de Depósito Interbancário – CDI desde 02.08.2007 até a data em que ocorresse o fechamento).

A TCNP é a acionista controladora da Amazônia Celular S.A., ou Amazônica Celular, que é a sociedade prestadora do SMP na Área 8 da Região 1 do PGA do SMP, que abrange os estados brasileiros do Amazonas, Roraima, Amapá, Pará e Maranhão.

Em 05 de março de 2008 o Conselho Diretor da ANATEL aprovou a aquisição da TNCP pela TMAR. A operação já foi submetida ao CADE, restando ainda seu pronunciamento.

Em 03 de abril de 2008 foi concluída a operação, tendo sido transferido a Vivo o preço total atualizado de R$128,6 milhões, que corresponde a um preço de aquisição por ação ordinária de emissão da TNCP de R$ 99,38, o que implica no preço por ação ordinária de emissão da Amazônia Celular de R$ 152,01. Adicionalmente, a TMAR adquiriu direitos de subscrição de novas ações a serem emitidas pela Tele Norte Celular de titularidade da Vivo, conforme previsto na Instrução da CVM nº. 319, de 03.12.1999, e alterações posteriores, pelo preço total atualizado de R$ 22,6 milhões.

No mesmo dia 03 de abril de 2008 foi realizada a Assembléia Geral de Acionistas e Reunião do Conselho de Administração da TNCP e da Amazônia Celular onde foram indicados respectivamente, pela TMAR, os membros do Conselho de Administração e a Diretoria.

O contrato de compra e venda será submetido à aprovação da assembléia geral de acionistas da TMAR.

Em 05 de maio de 2008, a TMAR apresentou à CVM pedidos de registro de ofertas públicas de aquisição de até a totalidade das ações ordinárias ("OPAs obrigatórias") da TNCP e da Amazônia Celular em circulação no mercado, em cumprimento ao disposto no art. 254-A da Lei nº 6.404/76 e da Instrução CVM nº 361/02.

A OPA obrigatória da TNCP será feita pelo preço à vista de R$ 79,51 por ação ordinária, e a OPA obrigatória da Amazônia Celular será feita pelo preço à vista de R$ 121,61 por ação ordinária. Os preços de aquisição ofertados nas OPAs obrigatórias correspondem a 80% do valor pago pela TMAR à Vivo pelas ações ordinárias integrantes do bloco de controle da TNCP e o valor implícito da Amazônia Celular, na forma prevista no artigo 254-A da Lei nº 6.404/76.

Tendo em vista a conclusão da aquisição do controle da TNCP pela TMAR, a TMAR também oportunamente submeterá à aprovação da BOVESPA, minutas dos Editais de ofertas públicas voluntárias de aquisição ("OPAs Voluntárias") de ações preferenciais da TNCP e da Amazônia Celular. As OPAs Voluntárias serão destinadas à aquisição de até a totalidade das ações preferenciais da TNCP e da Amazônia Celular em circulação e serão feitas pelos preços à vista de R$ 33,00 por ação preferencial da TNCP e R$ 25,55 por ação preferencial da Amazônia Celular, independentemente da classe das ações preferenciais. O lançamento das OPAs Voluntárias está sujeito à não ocorrência de evento material adverso que possa afetar a decisão da TMAR de lançar as OPAs Voluntárias e à obtenção da aprovação dos respectivos editais pela BOVESPA.

As OPAs Voluntárias não serão destinadas ao cancelamento dos registros de companhia aberta da TNCP ou da Amazônia Celular.

Assinatura do Contrato de Compra e Venda de Ações relacionado à aquisição da BrT Part e da BrT e operações relacionadas

A estratégia na aquisição

Pretendemos criar uma empresa de grandes dimensões para atuar, inicialmente em todo o Brasil. No futuro queremos expandir estas operações também para o exterior, transformando-a numa verdadeira multinacional de telecom.

Essa nova empresa terá porte econômico, cobertura nacional, musculatura operacional e financeira, para que possa competir em igualdade de condições com os *players* internacionais que atuam no país, trazendo maior equilíbrio mercadológico ao setor.

Nosso objetivo é o de atingir a 110 milhões de clientes nos próximos cinco anos, considerando os diversos serviços que oferecemos no mercado. Atualmente, Oi e BrT possuem aproximadamente 45 milhões de clientes.

A operação de compra e venda de ações

Em 25 de abril de 2008, os acionistas da Invitel, a Invitel e o Credit Suisse, na qualidade de agente da TMAR, que, por sua vez, atuava na qualidade de mandatária, celebraram o Contrato de Compra e Venda de Ações, segundo o qual o Credit suisse concordou em adquirir todas as ações da Invitel e da BrT Part detidas pelos acionistas da Invitel. A Invitel tem a propriedade de todas as ações da Solpart S.A., que, por sua vez, tem a propriedade de 22.28% ações do capital social total da BrT Part, incluindo 60.5% das ações votantes. A Brt Part, por sua vez, tem a propriedade de 65.64% das ações do capital social total da BrT, incluindo 99.09% das ações votantes.

A nossa aquisição do controle da BrT Part e da BrT não é atualmente permitido pela regulamentação Brasileira. Por esse motivo e a fim de viabilizar as negociações relacionadas à nossa aquisição do controle indireto da BrT Part e da BrT, em 25 de abril de 2008, a TMAR celebrou o contrato de intermediação (*agency agreement*) com o Credit Suisse, segundo o qual o Credit Suisse concordou em adquirir, eu seu próprio nome e por conta da TMAR, as ações da Invitel e da BrT Part que estão sujeitas aos termos do Contrato de Compra e Venda de Ações e do Contrato de Intermediação.

De acordo com o Contrato de Compra e Venda de Ações, o preço de compra:

- pelas ações da Invitel é de R$4.982,4 milhões, do qual será deduzida a dívida líquida da Invitel apurada no 3º dia útil anterior à Data do Fechamento, conforme determinado pelo Contrato de Compra e Venda de Ações, sujeito aos ajustes descritos abaixo;

- pelas ações da BrTPart detidas pelos acionistas da Invitel é de R$881,1 milhões, correspondentes a um preço por ação da BrT Part de R$72,31, sujeito aos ajustes descritos abaixo.

O preco de compra pelas acoes da Invite foi baseado no preco aproximado de R$72.31 por acao da BrT Part detida, direta ou indiretamente, pela Invitel. Todas as ações da Invitel e da BrT Part a serem adquiridas nos termos do Contrato de Compra e Venda de Ações estao sujeitas aos acordos de acionistas entre os acionistas da BrT Part.

Nos termos do Contrato de Compra e Venda de Ações, o preco de compra pelas ações da Invitel e da BrT Part detidas pelos acionistas da Invitel sera (1) corrigido pela variacao do CDI entre 25 de abril de 2008 e a data em que ocorrer o fechamento da operacao prevista no Contrato de Compra e Venda de Acoes, ou Data do Fechamento; e (2) deduzido do valor de dividendos ou juros sobre capital proprio pagos entre 1 de Janeiro de 2008 e a Data do Fechamento.

Uma vez tomadas as medidas regulatórias necessárias ou alteradas as normas vigentes, que impliquem na superação das restrições regulatórias hoje existentes para o fechamento da Operacao com BrT, nos termos do Contrato de Compra e Venda de Acoes, o Credit Suisse, cumprindo a obrigação prevista no Contrato de Comissão, devera ceder imediatamente sua posição contratual no Contrato de Compra e Venda de Acoes para a TMAR (ou sociedade por ela controlada), que assumirá a posição contratual de Compradora, para todos os fins, tornando-se, por conseqüência, cessionária de todos os direitos e obrigações originalmente assegurados ao Credit Suisse.

O transferencia de controle da BrT Part para a TMAR e o fechamento do Contrato de Compra e Venda de Acoes estao tambem sujeitos a aprovacao da ANATEL. Nos termos do Contrato de Compra e Venda de Acoes, a compra das acoes da Invitel e da BrT Part devem ocorrer dentro de 10 dias uteis apos a aprovacao da ANATEL da transferencia do controle da BrT Part para a TMAR.

Na hipótese em que a condição suspensiva da aprovação da Anatel não ocorra até 21 de dezembro de 2008, ou até 25 de abril de 2009, observadas as circunstâncias excepcionais previstas no Contrato, a TMAR será responsável pelo pagamento de um prêmio de rescisão contratual no valor de R$ 490 milhões, atualizados pelo CDI de 25 de abril de 2008 até a data do pagamento, extinguindo-se Contrato de Compra e Venda de Acoes de pleno direito.

A Operacao com BrT sera submetida a aprovacao dos nossos acionistas.

Dividendo Extraordinário

Em virtude da Operacao com BrT, a TMAR submeterá proposta de pagamento de um dividendo extraordinário a seus acionistas no valor de R$ 3,9 bilhões, que representa um valor de R$15,5494 por ação ordinária, R$ 17,1045 por ação preferencial classe "A" e R$ 3,1149 por ação preferencial classe "B", o qual deverá ser deliberado até o dia 23 de agosto de 2008.

As devidas Ofertas Publicas de Aquisicao de Acao (OPAs)

Independentemente do fechamento do Contrato de Compra e Venda de Acoes, a TMAR, diretamente ou através de sociedade controlada, pretende realizar ofertas públicas voluntárias de aquisição de até 1/3 das ações preferenciais em circulação de emissão da BrT Part e da BrT, não sujeitas a registro na CVM, pelo preço de (i) R$ 30,47 por ação preferencial da BrT Part; e (ii) R$ 23,42 por ação preferencial da BrT.

Tais preços representam um prêmio de 32,6% sobre as médias das cotações diárias de mercado na BOVESPA, ponderadas pelo volume, dos últimos 90 (noventa) dias corridos anteriores a assinatura do Contrato de Compra e Venda de Acoes das ações preferenciais da BrT Part e BrT. Esses preços serão ajustados por eventuais juros sobre o capital próprio ou dividendos, ou outros proventos que venham a ser declarados a partir de 25 de abril de 2008 até a data de realização das referidas OPAs voluntárias.

Nos termos do art. 254-A da Lei das Sociedades por Acoes e da Instrução CVM nº. 361, de 5 de marco de 2002, conforme alteradas, em seguida à efetivação, na Data do Fechamento, da aquisição de controle da BrT Part e da BrT pela TMAR, a TMAR seremos obrigados a levar a efeito oferta pública obrigatória para aquisição de ações destinada a todos os acionistas titulares de ações ordinárias em circulação de emissão da BrT Part e da BrT (e que nao sao detidas, direta ou indiretamente, pela TMAR).

Apos o closing da Operacao com BrT, a TMAR, diretamente ou através de sociedade por ela controlada, submeterá para registro na CVM e realizará oferta pública obrigatória para aquisição de ações, as quais ora nos referimos como OPAs Obrigatórias.

A OPA Obrigatória da BrT Part sera formulada ao preço equivalente a 80% do preço pago por nos pelas acoes ordinarias da BrT Part, e a OPA Obrigatória da BrT sera formulada ao preço equivalente a 80% do preço pago por nos pelas acoes ordinarias da BrT.

Reorganizacao Societaria

Subseqüentemente à conclusão das OPAs Obrigatórias pretendemos realizar uma reorganização societária nas sociedades adquiridas, direta ou indiretamente, com a finalidade de simplificar a estrutura acionária, unificando os acionistas da BrT Part e BrT na TMAR e fortalecendo as sociedades envolvidas, a qual ora nos referimos como Reorganização Societária.

Esta Reorganização Societária compreenderá, entre outros atos, especialmente, a incorporação da BrT Part pela BrT, seguida da incorporação de ações da BrT por sociedade controlada pela TMAR com sua subseqüente incorporação pela TMAR.

Para a realizacao da incorporacao da BrT Part pela BrT, antecipamos que:

- cada acao ordinada da BrT Part sera convertida em 1.2200534 acoes ordinarias da BrT; e

- cada acao preferencial da BrT Part sera convertida em 0.1729971 acao ordinaria da BrT e 0.9106649 acao preferencial da BrT.

De modo a respeitar o limite legal de divisão do capital social entre ações ordinárias e preferenciais (i.e. 1/3 de ações ordinárias e 2/3 de ações preferenciais), os titulares de ações preferenciais de BrT Part receberão em substituição ações ordinárias e preferenciais de BrT.

Para a realizacao da incorporacao da BrT pela TMAR, antecipamos que:

- cada acao ordinaria da BrT sera convertida em 0.4137146 acao ordinaria da TMAR; e

- cada acao preferencial da BrT sera convertida em 0.2530852 acao preferencial da TMAR.

A relação de substituição das ações acima indicada contempla a estrutura acionária e de capital atual das companhias envolvidas e poderá sofrer ajustes caso haja modificação na estrutura acionária ou de capital em qualquer destas sociedades. Para efeito de estabelecimento das relações de substituição das ações nas incorporações mencionadas, sejam elas de ações ou de sociedades, adotou-se como parâmetro as médias das cotações diárias de mercado na BOVESPA, ponderadas pelo volume, dos últimos 90 (noventa) dias corridos anteriores a data de assinatura do Contrato de Compra e Venda de Acoes para as ações das companhias envolvidas, ajustadas por eventuais juros sobre o capital próprio ou dividendos declarados entre 01 de janeiro de 2008 e a data de incorporação. O valor do dividendo extraordinario mencionado acima foi levado em consideracao no estabelecimento da relação de substituição das ações acima indicada.

A Reorganização Societária poderá, ainda, contemplar a incorporação ou incorporação de ações de outras sociedades intermediárias existentes entre a TMAR e a BrT, porém sem efeitos relevantes para fins da relação de substituição ou de diluição dos acionistas da TMAR, BrT Part e BrT, na medida em que estas sociedades intermediárias apenas deterão, direta ou indiretamente, ações da BrT e BrT Part.

Considerando os dispositivos específicos da Lei das Sociedades por Ações a respeito do direito de recesso, apenas os acionistas titulares de ações ordinárias da BrT e da BrTPart poderão exercer direito de recesso em razão das Reorganizações Societárias.

Por envolver companhias controladas, a Reorganização Societária será realizada com observância ao art. 264 da LSA, sendo certo que, por ocasião da publicação do fato relevante requerido pela Instrução CVM nº. 319/99, será divulgada a relação de substituição considerando o patrimônio líquido das sociedades envolvidas a preço de mercado ou outro critério que, se requerido, venha a ser aceito pela CVM, e o seu eventual efeito, para fins do valor especial de recesso de que trata aquele artigo.

Esperamos concluir a Restruturacao Societaria em até 120 dias contados da Data do Fechamento.

Contrato de Concessão 2006 - alterações previstas pela regulamentação da ANATEL

Pelas regras da ANATEL e do Contrato de Concessão 2006, a ANATEL tem a obrigação de abrir uma consulta pública acerca de alterações necessárias ao Contrato de Concessão 2006. Essa consulta pública deve ser aberta pela ANATEL até o final do ano de 2008. Alterações ao Contrato de Concessão 2006 serão implementadas somente em 2010.

Programa de recompra de ações da TMAR, pela própria TMAR, para cancelamento ou manutenção em tesouraria

Em 7 de janeiro de 2008, o conselho de administração da TMAR reabriu o programa de recompra de ações daquela sociedade, ofertando ao mercado a compra de até 283.522 ações ordinárias, e 2.615.835 ações preferenciais classe "A" e 106.396 ações preferenciais classe "B", que correspondem, para cada espécie e classe, a menos de 10% das ações em circulação. O programa ficará em aberto pelo prazo de 365 dias, a contar de 7 de janeiro de 2008, e a aquisição será feita a débito da conta reservas de lucro, conforme balanço contábil de 30 de setembro de 2007, que apresentava o montante de R$2.6 bilhões nessa data. Em 29 de abril de 2008, a TMAR havia recomprado 223.500 ações PNA (TMAR 5) e pagado R$17,4 milhões por essas ações.

Mudanças no estatuto social, conselho de administração e conselho fiscal da TNL

Em 02 de maio de 2008, os administradores da TNL fizeram publicar edital de convocação de assembléia geral de acionistas a fim de deliberar sobre o seguinte: (1) alteração no estatuto social da TNL para aumentar o número de membros do conselho de administração, de até 11 membros para até 13 membros; e (2) nomeação de membros do conselho de administração e do conselho fiscal, em complementação de mandato.

Principais Controladas

A tabela a seguir mostra as participações direta e indireta da TNL em cada uma de suas controladas importantes em 15 de abril de 2008. Consulte nota 1 das Demonstrações Financeiras Consolidadas da TNL para mais informações sobre nossas outras controladas.

	Participação da TNL	
Controlada	**% do capital social**	**% do capital votante**
TMAR	81,9	97,4
Oi (1)	81,9	97,4
Telemar Internet. (1)	81,9	97,4
AIX (2)	41,0	48,7
Paggo (3)	81,9	97,4
WAY TV (4)	99,9	99,9
SEREDE (5)	81,9	97,4
Amazônia Celular (5)	11,9	45,4

(1) Controladas integrais da TMAR.
(2) Subsidiária da TMAR.
(3) Controlada integral da Oi.
(4) Subsidiária da TNL PCS Participações S.A.
(5) Subsidiária indireta da TMAR.

TMAR

A TMAR é uma sociedade anônima aberta, com ações negociadas na BOVESPA. É constituída e existente de acordo com as leis do Brasil e controlada pela TNL. A TMAR presta STFC mediante 16 concessões de serviço local e 16 concessões de serviço de longa distância nacional. Ademais, a TMAR detém autorizações para prestar o STFC na modalidade longa distância internacional em todo o território nacional. Tais serviços são descritos em detalhes a seguir, em "—Faturamento e Cobrança—STFC".

Uma grande parte dos ativos da TNL é constituída, direta ou indiretamente, por ações da TMAR. A TNL depende quase que exclusivamente das distribuições de capital (na forma de dividendos e juros sobre o capital próprio) da TMAR, e de juros sobre empréstimos concedidos a suas controladas para suprir suas necessidades de caixa, inclusive para pagamento de dividendos e juros sobre capital próprio aos seus acionistas. Ver "Item 5. Análise Operacional e Financeira—Liquidez e recursos de capital".

Oi

Por aproximadamente R$1,1 bilhões, a Oi foi a vencedora do leilão público de licença de fornecimento de SMP na Região I. Esta licença usa uma banda de freqüência chamada de "Banda D". A Oi começou a fornecer serviços de telefonia móvel em 26 de junho de 2002. Em maio de 2003, a venda de todas as ações da Oi de propriedade da TNL para a TMAR foi consumada.

Telemar Internet Ltda.

A Telemar Internet Ltda., ou Telemar Internet, é uma empresa de serviços de acesso à internet, subsidiária integral da TMAR, que iniciou suas operações em fevereiro de 2005 utilizando a marca "Oi Internet". A Telemar Internet foi constituída como ABS 52 Participações Ltda., ou ABS 52, e em 2001 foi adquirida pela TMAR.

Companhia AIX de Participações S.A.

A Companhia AIX de Participações S.A., ou AIX, presta serviços de infra-estrutura para a TMAR, instalando dutos que possibilitam a passagem de cabos de fibra ótica ao longo das rodovias do Estado de São Paulo. A AIX é uma joint venture entre a TMAR e a Telefônica, formada em 2001.

Paggo

A Paggo é uma holding titular de 100% (cem por cento) do capital social das sociedades denominadas Paggo Acquirer Gestão de Meios de Pagamentos Ltda., e Paggo Administradora de Crédito Ltda., que em conjunto promovem as atividades do "sistema de créditos e pagamentos Paggo". Este sistema está associado à operação de utilização da telefonia móvel como meio de pagamento de serviços e mercadorias.

WAY TV

A WAY TV é uma empresa que presta serviços de TV por assinatura e internet banda larga para o segmento residencial, comercial e corporativo. A empresa opera nas cidades de Belo Horizonte, Poços de Caldas, Uberlândia e Barbacena, usando uma rede híbrida de fibra óptica e cabo coaxial bidirecional (HFC).

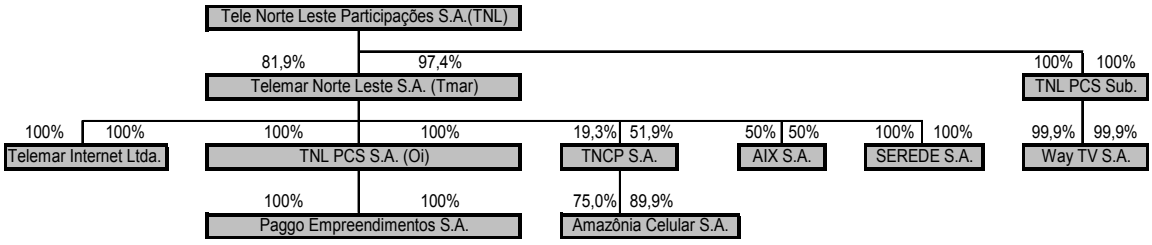
SEREDE

A SEREDE foi adquirida pela TMAR em junho de 2007 que tem por finalidade a prestação de serviços de instalação, manutenção, operação e construção de redes na área de telecomunicações.

Amazônia Celular

A Amazônia Celular é a sociedade prestadora do SMP na Área 8 da Região 1 do PGA do SMP, que abrange os estados brasileiros do Amazonas, Roraima, Amapá, Pará e Maranhão.

Veja abaixo nossa estrutura corporativa com as principais subsidiárias em 15 de abril de 2008:



Lado esquerdo = % do capital social
Lado direito = % do capital votante

A Região I

As concessões e autorizações da União autorizam as empresas controladas pela TNL a fornecer serviços respectivamente de telefonia fixa, dados e móvel na Região I, formada por 16 estados do Brasil, localizados ao Norte, Nordeste e Sudeste do país, à exceção de uma área do estado de Minas Gerais, onde a Companhia de Telecomunicações do Brasil Central, empresa que não integrava o sistema Telebrás, continua a operar independentemente. A área excluída de Minas Gerais representa aproximadamente 3,4% do total de linhas instaladas e 1,8% do total da população da Região I em 2007. A Região I ocupa uma área de 5,4 milhões de quilômetros quadrados, o que representa aproximadamente 64% da área total do país e gera aproximadamente 45% do PIB do Brasil. A população da Região I é de 103,3 milhões de habitantes, ou 54,4% da população total do Brasil. Em 2007, a Região I tem 103 municípios com mais de 100.000 habitantes. Em 2005 (último ano para o qual existem dados oficiais), a renda per capita na Região I era de

aproximadamente R$8.397 por ano, variando de R$2.748 no estado do Maranhão a R$16.052 no estado do Rio de Janeiro.

A tabela a seguir mostra alguns dados econômicos importantes divulgados pelo IBGE, relativos aos estados em que a TMAR opera.

Principais dados econômicos dos estados da Região I

Estado	População (milhões) (2007)	População por quilômetro quadrado (2007)	%do PIB (2005)	Renda per capita em R$ (2005)
Rio de Janeiro	15,8	352,6	13,7	16.052
Minas Gerais	19,8	32,7	10,7	10.012
Bahia	14,1	24,9	5,0	6.583
Pernambuco	8,6	90,7	2,8	5.730
Pará	7,3	5,7	1,9	4.992
Amazonas	3,4	1,8	2,0	10.453
Espírito Santo	3,5	73,8	1,9	10.289
Ceará	8,4	54,4	2,3	5.054
Paraíba	3,7	63,8	0,9	4.690
Rio Grande do Norte	3,1	51,9	0,8	5.954
Maranhão	6,3	18,6	0,9	2.748
Sergipe	2,0	91,3	0,7	6.782
Alagoas	3,1	101,8	0,6	3.831
Piauí	3,1	12,1	0,4	2.892
Amapá	0,6	4,3	0,2	6.796
Roraima	0,4	1,5	0,1	4.881
Total	103,3		44,9	

Fonte: IBGE.

Segue abaixo o mapa da Região I, a qual é coberta pela concessão de telefonia fixa da TMAR:

Os negócios, a situação financeira e patrimonial, o resultado das operações e as perspectivas da Companhia dependem, em parte, do desempenho da economia brasileira, em especial da economia da Região I. Ver "Item 3. Informações-chave—Fatores de Risco—Fatores de risco relacionados ao Brasil".

Nossas Operações

Nossos serviços de telecomunicações consistem em:

- serviços de telefonia fixa local na Região I, principalmente, mas também nas Regiões II e III, incluindo instalação, assinatura mensal, serviço de medição, chamadas a cobrar e serviços locais complementares;

- serviços de longa distância nacional e internacional, principalmente na Região I (intraregional), realizadas por telefones fixos e celulares usando o nosso Código de Seleção de Operadora de longa distância, em nosso caso representado pelo número "31", e serviços de longa distância interregional;

- uso de nossa rede para (i) completar chamadas iniciadas por clientes de outros provedores de serviços de telecomunicações (serviços de interconexão), ou (ii) para provedores que não tenham a rede necessária;

- serviços de telefonia móvel;

- serviços de telefonia pública (Terminais de Uso Público, ou TUP);

- serviços de transmissão de dados, englobando serviços ADSL, aluguel de linhas digitais e analógicas dedicadas para clientes corporativos, provedores de serviços de telecomunicações e ISPs, IP, além de outros serviços de transmissão de dados;

- serviços de valor adicionado, que incluem correio de voz, identificador de chamadas, auxílio às listas, entre outros serviços;

- serviços de voz avançado para clientes corporativos, como serviços de 0800 (chamada gratuita); e

- televisão por assinatura.

Serviços locais

Os serviços locais incluem instalação, assinatura mensal, tráfego medido, chamadas a cobrar e serviços locais complementares. O tráfego medido inclui chamadas locais originadas e terminadas dentro de uma mesma área local. Até fevereiro de 1999, éramos a única prestadora com outorga para prestar STFC local e interestadual na Região I. Em fevereiro de 1999, a ANATEL de acordo com os regulamentos de telecomunicações do Brasil, concedeu à Vésper uma licença operacional para fornecer STFC local e de longa distância e intra-regional na Região I. Em 2002, o mercado foi aberto para todas as prestadoras interessadas. A Embratel também passou a atuar em telefonia fixa local desde 2002, de acordo com autorização concedida pela ANATEL em 9 de agosto daquele ano. Estas duas companhias passaram a ser controladas pela Telmex, principal provedora de telecomunicações do México. Em 31 de dezembro de 2007, a Embratel e a Vésper tinham uma participação de mercado aproximada de 7,4% do mercado de serviços locais da Região I, conforme divulgado no web site da Anatel (www.anatel.gov.br). Consulte "— Concorrência".

Os serviços locais incluem também serviços de chamada automática interna (transmissão direta de chamadas externas para ramais) para clientes corporativos. Para clientes corporativos que necessitam de uma grande quantidade de linhas, oferecemos serviços de tronco digital, que otimizam e aumentam a velocidade do sistema telefônico do cliente.

Em 7 de agosto de 2002, como resultado de nossa antecipação de metas de universalização de dezembro de 2003 para dezembro de 2001, a ANATEL concedeu à TMAR uma autorização para o fornecimento de serviços locais nas Regiões II e III. Embora continuemos a avaliar nossos planos estratégicos com relação ao fornecimento desses serviços, devido aos custos de investimento para obter clientes nessas regiões, não planejamos, neste momento, concentrar esforços na oferta de serviços locais

para clientes residenciais daquelas regiões.

Serviços de longa distância intra-regional (intraestadual e interestadual)

Cada estado da Região I é dividido em uma série de áreas locais. As chamadas entre áreas locais da Região I são denominadas chamadas de longa distância intra-regionais. Os serviços de longa distância intra-regionais incluem chamadas de longa distância intraestadual (chamadas não locais dentro de um determinado estado) e chamadas de longa distância interestaduais (chamadas entre estados dentro da Região I). Antes da formação das Novas Holdings em 1998, as subsidiárias operacionais de linha fixa dentro de cada estado eram os provedores exclusivos do serviço de longa distância em cada estado. Nessa época, a Embratel era a provedora exclusiva do serviço de longa distância interestadual e não estava autorizada a fornecer serviço de longa distância intraestadual. Entretanto, em julho de 1999, a ANATEL implementou um plano de numeração para promover a concorrência entre provedores de STFC de longa distância, solicitando que o chamador escolhesse, para cada chamada de longa distância, o seu provedor preferido, discando o Código de Seleção de Operadora de longa distância respectivo. Juntamente com a implementação do plano de numeração, a Embratel começou a fornecer serviços de longa distância intraestadual em todo o Brasil, incluindo os estados contidos na Região I e nós começamos a operar ligações de longa-distância entre os estados desta região. Em 7 de junho de 2004, a ANATEL lançou novas regras que redefiniam a quantidade de áreas locais para fins de chamadas de linha fixa no Brasil. De acordo com essas regras, que reduzem a quantidade de áreas locais no Brasil, determinadas chamadas de longa distância entre áreas vizinhas começaram a ser cobradas como chamadas locais. Na Região I, a quantidade de áreas locais reduziu de 4.289 para 2.920. Como a TMAR antecipou os feitos dessas novas regras, ela veio reequilibrando as taxas de chamadas de longa distância entre áreas vizinhas a um nível próximo ao das taxas cobradas em chamadas locais. Para obter esclarecimentos sobre o Plano de Numeração, consulte "—Concorrência—Serviços de longa distância".

Serviços de longa distância inter-regional e internacional

Nossos serviços de longa distância inter-regionais consistem basicamente em chamadas entre um local dentro da Região I e um local na Região II ou na Região III. Os serviços de longa distância internacionais consistem, basicamente, em chamadas entre um local na Região I e um local fora do Brasil.

Em julho de 2002, ao alcançar determinadas metas de universalização no segundo trimestre de 2002, a TMAR adquiriu o direito de fornecer serviços de longa distância inter-regionais originados da Região I. Com vistas a esse fim, firmamos acordos de interconexão com as demais prestadoras, principalmente com a Telefônica (Região III) e a Brasil Telecom (Região II), para interconexão direta com suas redes.

Além disso, começamos a fornecer serviços de longa distância internacionais em chamadas originadas na Região I em julho de 2002, por meio de outorga concedida à Oi. Nossos clientes de linha fixa também acessam esses serviços através do uso do Código de Seleção de Prestadora "31". Para esse fim, firmamos diversos acordos internacionais para interligar nossa rede às redes dos principais provedores de serviços de telecomunicações em todo o mundo.

Desde fevereiro de 2003, oferecemos serviços de longa distância nacional, originados nas Regiões II e III e internacional, usando outorga específica concedida à Oi. A concessão adquirida pela Oi inclui a autorização para fornecer serviços de telecomunicações móveis na Região I.

Em 2007, a ANATEL autorizou a transferência para a TMAR das outorgas inicialmente concedidas à Oi para a prestação dos serviços de longa distância nas modalidades nacional, nas Regiões II e III, e internacional em todas as Regiões.

Serviços transporte de tráfego

Empresas operadoras de telefonia de longa-distância e operadoras de telefonia móvel podem evitar o pagamento pelo uso da rede de longa distância da TMAR, estabelecendo uma rota de interconexão direta

com a rede de "ultima milha" da TMAR. Para proteger sua rede, em 2002, a TMAR criou um novo tipo de serviço de utilização da rede de longa distância, denominado Transporte Nacional, que gera uma alternativa competitiva às taxas iguais à tarifa de uso de rede interurbana, com descontos com base no volume de tráfego e distribuição geográfica.

Também em 2002, a Telemar passou a oferecer às operadoras internacionais a opção de terminarem seu tráfego para o Brasil através da rede da TMAR, como alternativa à Embratel e à Intelig. A TMAR cobra das operadoras internacionais uma taxa por minuto, conforme o tipo de terminal (fixo ou móvel) e a área local de destino, em todo o território nacional.

Serviços de uso de rede (Interconexão)

As regras gerais sobre interconexão estão descritas no Regulamento Geral de Interconexão aprovado pela ANATEL. Todas as prestadoras de serviços de telecomunicações estão obrigadas a disponibilizar suas redes para interconexão, se tecnicamente viável, de maneira não discriminatória e sempre que for solicitado por outra prestadora de serviços de telecomunicações.

A ANATEL determina as taxas para interconexão da rede de telefonia fixa. Desde 2004, um regulamento específico estabelece que as tarifas para interconexão na telefonia móvel devem ser negociadas livremente entre as operadoras. O Regulamento Geral de Interconexão determina que em caso de divergências a respeito das tarifas, a ANATEL pode ser acionada para resolução da controvérsia pelo processo de arbitragem, e desta forma, as taxas de interconexão de telefonia móvel podem sofrer variação.

A TMAR, como operadora com concessão pública para serviços de telefonia local dentro da Região I, está autorizada a cobrar por minuto pelo uso da rede local, em todas as chamadas locais e de longa distância (nacional e internacional) originadas ou finalizadas em sua rede de STFC. A Tarifa de Uso de Rede Local, ou TU-RL, está convergindo progressivamente para a cotação internacional, que atualmente está por volta de US$ 0.01 por minuto. Como determinado, em conformidade com o acordo de Concessão de 2006, em 01 de janeiro de 2006, a TU-RL teve uma redução de 34%, seguida por outra redução de 40% em 01 de janeiro de 2007. Ela esta agora fixada pela ANATEL em R$0,026 por minuto. A TU-RL será recalculada utilizando a metodologia de custos *Long Run Incremental Costs*, ou LRIC, em 2008 e 2009, como acordado no Acordo de Concessão de 2006. As empresas que possuem autorização podem cobrar um taxa de interconexão 20% maior do que as empresas com concessão pública.

Devido à concessão pública para serviços de telefonia local da Região I, nós somos líderes no mercado de serviços de uso de rede dessa região. Da mesma forma, a TMAR também cobra por minuto pelo uso da sua rede, em chamadas locais e de longa distância originadas em celulares, além dos Serviços Móveis Especializados e Pessoais terminados na rede de linha fixa da TMAR.

A TMAR também cobra pelo uso de rede de longa distância de todas as chamadas de longa distância nacionais e internacionais: (1) terminadas na rede da TMAR e executadas por uma operadora de longa distância para completar em uma área local que seja diferente do destino final da chamada, ou (2) originada na rede da TMAR e capturada para ser completada por outras operadoras de longa distância em uma área local diferente da área em que a chamada foi originada.

A rede de serviços de telecomunicações móveis da Oi está interconectada diretamente às redes de longa distância nacional e internacional de todas as prestadoras que operam na Região I e todas as operadoras móveis das Bandas A, B e E da Região I, e Banda D das Regiões II e III. A rede fornece, desta forma, acesso automático a serviços de roaming para clientes em viagem por áreas do Brasil, onde os serviços de telecomunicações móveis estiverem disponíveis na tecnologia GSM. Para a maioria, as receitas provenientes do crescimento da base de clientes do serviço pré-pago consistem em valores de interconexão cobrados por minuto, quando clientes de outras operadoras de linha fixa ou móvel usam a rede móvel para completar uma chamada para os clientes da Oi da Região I, ou para originar chamadas de longa distância utilizando o Código de Seleção de Prestadora de outra prestadora.

Serviços de telecomunicações móveis

Em 31 de dezembro de 2007, a Oi possuía aproximadamente 16 milhões de assinantes e estava presente em 999 municípios dos 16 estados da Região I. Além disso, a Oi venceu a licitação para prestação do SMP nesta Região em 25 de setembro de 2007. De acordo com as estimativas da ANATEL, em 31 de dezembro de 2007 a Oi tinha uma participação de mercado de 26,9% na Região I, e a taxa de penetração dos serviços de telecomunicações móveis da população total de nossa região era de 57,5%. As receitas dos serviços de telecomunicações móveis provinham de (1) valores cobrados por chamadas realizadas e recebidas a cobrar e de serviços de valor adicionado, como acesso à Internet, de transmissão de dados, mensagens de textos, transferência de chamadas, chamada em espera e bloqueio de chamada; (2) assinaturas mensais; (3) roaming; (4) valores interconexão móvel recebidos de outras operadoras em ligações que utilizem sua rede; e (5) vendas de handsets. Em 2007, a Oi consolidou a estratégia iniciada em 2006 de deixar de subsidiar os aparelhos móveis no processo de aquisição e retenção de clientes pré-pagos no segmento B2C, consulte "—Marketing". Em 31 de dezembro de 2007, a base de cliente da Oi estava dividida em aproximadamente 84% de planos pré-pagos e 16% de planos pós-pagos. Os planos pós-pagos incluem caixa de e-mail, identificador de chamadas, siga-me, chamadas em espera e serviços especiais, dependendo do tipo de handset, como o *Wireless Application Protocol*, ou WAP, o *General Packet Radio Service*, ou GPRS (proporcionando velocidades na faixa de 115 Kbps), e o *Enhanced Data Rates for GSM Evolution*, ou EDGE, que permite velocidades em torno de 230 kbps.

Os clientes do serviço pós-pago pagam uma franquia mensal e são faturados por mês pelos serviços fornecidos durante o mês anterior, ao passo que os clientes do plano pré-pago compram cartões cujo preço varia de acordo com a quantidade disponível de minutos. Esses cartões são válidos por um período de tempo determinado, após a ativação, e contam com o serviço convergente chamado "Oi Cartão Total".

O "Oi Cartão Total" é um serviço inovador que integra telefonia móvel, fixa e telefones públicos por meio de um cartão. Voltado especialmente para clientes pré-pagos Oi e usuários de telefones públicos, o Oi Cartão Total permite que estes clientes possam usar seus créditos disponíveis para realização de qualquer tipo de chamada, a partir de telefones móveis, públicos ou fixos. O Oi Cartão Total, é um grande passo na busca da convergência dos nossos serviços de telecomunicação e atende um perfil muito comum de clientes pré-pagos que usam o celular para receber chamadas e o telefone público para originar. Foram desenvolvidas ofertas agressivas com objetivo de gerar experimentação e incentivar o uso do Oi Cartão Total.

Em 2007, nós também mantivemos os seguintes serviços:

- **Dose Certa**: Recarga Eletrônica do Oi - O cliente pode realizar recarga de qualquer valor, inclusive centavos.

- **Oi PDV**: Venda de recargas eletrônicas, on-line, com valores a partir de R$ 1,00.

Seguindo este novo conceito de comercialização do serviço pré-pago, continuamos o desenvolvimento de novos canais de venda, com objetivo de aumentar a capilaridade e reduzir o custo de venda. Consolidamos a cultura de venda de chip no pequeno varejo - bancas de revistas, farmácias, mercados, etc. Atualmente o chip avulso representa 100% da venda de pré-pago, o que elimina o subsídio de aparelhos.

Os serviços de telecomunicações móveis no Brasil são oferecidos com base em "o chamador paga pela chamada", em que os assinantes pagam apenas pelas chamadas que originarem, além dos eventuais encargos de roaming.

Os valores variam de acordo com o plano de serviço do assinante e a origem, o destino e a duração da chamada. Os assinantes pagam por pelo menos 30 segundos, ainda que a chamada dure menos que isso. Após os primeiros 30 segundos da chamada, os usuários são cobrados por cada seis segundos adicionais. Nos planos pós-pagos da Oi, os clientes pagam taxas de assinatura (que incluem o uso de determinado número de minutos), além do preço dos minutos adicionais utilizados, e que não estavam incluídos no valor

da taxa mensal. Em 2007, a receita de assinatura mensal foi responsável por 28,6% das receitas do serviço móvel, excluindo as vendas de handsets.

Dependendo do modelo de handset, os clientes têm acesso aos serviços GPRS e EDGE, disponíveis nas principais cidades da Região I. Esses serviços permitem acesso móvel à Internet através de celulares, laptops ou assistentes digitais pessoais. Permitem ao cliente, ainda, o uso simultâneo dos serviços de voz e de dados, pois a conexão à Internet permanece ativa ainda que o cliente esteja falando ao telefone. Isso significa que o cliente pode ficar on-line continuamente e, ao mesmo tempo, fazer ou receber chamadas.

O portal do Protocolo de aplicação sem fios, WAP, é um canal de serviço e conteúdo disponível para nossos clientes. Alguns dos recursos do portal incluem: envio e recebimento de e-mails, criação de grupos de contatos, acesso a bancos e compra de ingressos. O portal do Protocolo de aplicação sem fios também pode ser usado na Internet, por exemplo, para agendar atividades pessoais e unir-se a grupos de contatos ou iniciar grupos de contatos.

Também obtemos receitas provenientes de acordos de roaming com outros provedores de telefonia móvel locais e internacionais. Quando um assinante de outra prestadora de serviço móvel origina uma chamada dentro da Região I, essa prestadora de serviço móvel nos paga a taxa de roaming aplicável.

Serviços de telefonia pública

Possuímos e operamos telefones públicos em toda a Região I. Em 31 de dezembro de 2007, tínhamos 584 mil telefones públicos em serviço, todos operados por meio de cartão pré-pago. Para obter esclarecimentos sobre a venda de cartões pré-pagos, consulte "Item 5. Análise operacional e financeira—Políticas Críticas Contábeis e Estimativas—Reconhecimento de Receita e Contas a Receber".

Serviços de transmissão de dados

Fornecemos uma variedade de serviços de transmissão de dados personalizados e de alta velocidade para nossos clientes. Nossos serviços de transmissão de dados incluem interconexão entre redes de área local em velocidades de transmissão de dados de 34 megabytes por segundo (Mbps), 155 Mbps e 1 gigabytes por segundo (Gbps), videoconferência, transmissão de vídeo/imagem e aplicativos de multimídia. Alugamos linhas dedicadas para outros provedores de serviços de telecomunicações, ISPs e clientes corporativos. Outros provedores de serviços de telecomunicações, especialmente os provedores de serviços de telefonia móvel e ISPs, alugam nossas linhas tronco para uso dentro de suas redes independentes, também conhecidas como Soluções de Protocolo da Internet, ou Soluções de IP, e muitos de nossos maiores clientes corporativos alugam linhas para uso em redes privadas que interligam diferentes sites corporativos da Internet. Também fornecemos Soluções de IP em larga escala (dedicada, discada e banda larga) para a maioria das principais ISPs do Brasil. Oferecemos serviço de Internet de alta velocidade e outros serviços de transmissão de dados, por meio da tecnologia ADSL, para clientes residenciais, além de clientes de pequenos e médios negócios.

Fornecemos esses serviços de transmissão de dados usando uma plataforma de rede multi-serviços em toda a região, além de uma rede de fibra ótica e rádio em todo o território nacional.

O mercado de serviços de Internet é uma prioridade para expansão de nossos serviços. Fornecemos serviços de acesso à Internet de banda larga, usando a tecnologia ADSL, nas principais cidades da Região I.

A tecnologia ADSL permite a transmissão de sinais de voz e de dados em alta velocidade, em um único par de fios de cobre para acesso à rede. Como a transmissão de voz através de linhas telefônicas usa apenas uma das muitas bandas de freqüência disponíveis, as bandas de freqüência restantes estão disponíveis para transmissão de dados. O modem ADSL é instalado usando a linha convencional do cliente que, por sua vez, está conectada a um determinado equipamento *Digital Subscriber Line Access Multiplexer*, (Multiplexador de Acesso à Linha Digital do Assinante), ou DSLAM, na estação de distribuição. Como resultado, o cliente pode usar a linha telefônica simultaneamente à Internet. Os clientes

pagam um preço de aluguel do equipamento de modem e um preço de assinatura mensal fixa, independentemente do tempo real de conexão à Internet.

Começamos a oferecer assinaturas ADSL para clientes de pequenos e médios negócios em abril de 2001. Em 2002, passamos a oferecer o serviço de banda larga sob a marca Oi *Velox*, oferecendo acesso à Internet de alta velocidade ao mercado residencial. Finalizamos 2007 com aproximadamente 1,5 milhões de clientes de ADSL, com a receita do Oi Velox representando 4,6% da nossa receita total.

Para prover soluções completas para seus clientes corporativos, a TMAR mantém acordos de fornecimento conjunto de serviços de dados internacionais com diversas operadoras internacionais relevantes. Essas alianças internacionais favoreceram a implementação de nossa estratégia de oferta de serviços de pacotes de telecomunicações para clientes brasileiros.

Tarifas

As tarifas dos planos básicos dos serviços local e de longa distância de telefonia fixa estão sujeitas à regulamentação pela ANATEL. O Contrato de Concessão 2006 estabelece que a cesta composta por estas tarifas pode ser reajustada anualmente, considerando a variação da inflação, medida pelo índice específico do setor (IST), menos os ganhos de produtividade. Fazem parte da referida cesta as tarifas referentes à instalação e à assinatura da linha dos serviços da modalidade local, e às ligações locais. As tarifas de longa distância nacional (modalidade LDN), as tarifas de interconexão (uso da rede) e tarifas de telefones públicos que também fazem parte da cesta. As tarifas dos serviços das modalidades local e LDN podem ser reajustadas em até 5% acima da variação do índice de inflação medido pelo IST, contanto que a variação da respectiva cesta não exceda a inflação menos a produtividade, medida através do Fator X descrito em "—Regulamentação do Setor de Telecomunicações Brasileiro—O Contrato de Concessão 2006" e em "Regulamentação do Setor de Telecomunicações Brasileiro—Regulamento de tarifa pública". Em outras palavras, caso uma das tarifas individuais que compõe a cesta aumente 5% acima da variação do IST, outras tarifas da cesta deverão compensar para que a cesta não tenha um reajuste anual superior à variação da inflação, medida pelo IST, menos os ganhos de produtividade medido através do fator X.

Tarifas locais

Nossas receitas oriundas de serviços locais consistem principalmente em valores de assinaturas mensais, de serviços de ligações locais e instalação de novos assinantes. Os valores de assinaturas mensais são quantias fixas com valores específicos segundo a classe de assinantes: residencial, comercial ou troncos (PABX). Conforme estabelecido no Contrato de Concessão 2006, existem dois planos de oferta obrigatória aos usuários: Plano Básico de Minutos, ou PBM, e Plano Alternativo de Serviços de Oferta Obrigatória, ou PASOO. A assinatura mensal do PBM inclui uma franquia de 200 minutos por mês no caso de usuários residenciais e 150 minutos por mês no caso de usuários comerciais e troncos, enquanto que a assinatura mensal do PASOO inclui 400 minutos por mês para usuários residenciais e 360 minutos por mês para usuários comerciais e troncos. Se estes limites de franquia forem ultrapassados, os clientes pagarão pelos minutos excedentes. A franquia mensal é não cumulativa e diferenciada por classe de assinantes, nos termos da regulamentação.

Além dos planos PBM e PASSO, oferecemos uma variedade de planos elaborados de acordo com o perfil de nossos clientes, que incluem uma quantidade diferente de minutos, ou Planos Alternativos.

A tarifação da utilização ocorre por tempo de duração da chamada, sendo a unidade de tarifação o décimo do minuto (seis segundos), admitido arredondamento para o décimo de minuto imediatamente superior. Há um Tempo de Tarifação Mínima, ou TTM, de 30 (trinta) segundos. Existe, ainda, a Tarifação por Chamada Atendida, ou TCA, onde, nos horários de tarifa reduzida (de segunda a sexta-feira, da 0h às 6h; sábados, da 0h às 6h e das 14h às 24h; e domingos e feriados nacionais; da 0h às 24h) a cobrança é feita pela aplicação de um valor fixo, independente da duração da chamada - Valor por Chamada Atendida, ou VCA. O VCA, assim como o valor do minuto local, possui valores distintos para o PBM e o PASOO. A realização de uma chamada nos horários de tarifa reduzida implica na cobrança de apenas 2 (dois) minutos

da franquia de 200 minutos disponível, para os usuários do PBM, e de 4 (quatro) minutos para os usuários do PASOO. Chamadas com duração menor ou igual a 3 (três) segundos, ressalvadas as exceções previstas na regulamentação, não são faturadas.

Efetuamos a migração da tarifação de pulso para minuto gradativamente, no período de 1° de março a 31 de julho de 2007. Nas localidades onde, temporariamente, não implementamos a tarifação por minuto utilizado, seja por inviabilidade técnica, seja por inviabilidade econômica, não cobramos os minutos excedentes nas chamadas locais realizadas para outro telefone fixo, limitando-nos à cobrança da assinatura básica.

Tarifas de linha fixa para móvel

O serviço de telecomunicações móveis do Brasil, ao contrário dos Estados Unidos, é oferecido com base em "o chamador paga pela chamada", em que os assinantes pagam apenas pelas chamadas que originarem (além dos encargos de roaming pagos em chamadas realizadas ou recebidas fora da área de registro local do assinante). De acordo com essa política de "o chamador paga pela chamada", o assinante do serviço móvel geralmente paga os encargos pelo uso móvel apenas por chamadas feitas, e não por chamadas recebidas. Existe também a possibilidade de fazer chamadas a cobrar, em que a parte que recebe a chamada é que será cobrada. As chamadas são pagas por tempo de duração, por minuto, existindo três tipos de tarifa: local – VC1, longa distância nacional - VC2 (dentro do estado) e VC3 (interestadual). Em contrapartida, pagamos à prestadora de serviço móvel um encargo pelo uso da rede móvel, também por minuto, quando a chamada é completada.

A partir de 20 de julho de 2007, mediante autorização recebida da ANATEL, aumentamos nossas tarifas de serviços de linha fixa local para móvel (VC1) e tarifas de longa distância fixo-móvel (VC2 e VC3) em uma média de 2,88%.

A tabela a seguir apresenta as tarifas médias por minuto que cobramos por ligações de telefone fixo para móvel nos anos indicados.

	Exercício findo em 31 de dezembro de		
	2005 (*)	**2006(*)**	**2007(*)**
Encargos por minuto para chamadas feitas para celulares:		(reais nominais)	
VC1	0,51	0,51	0,54
VC2	0,97	1,02	1,06
VC3	1,10	1,16	1,20

(*) Os valores representam uma média de tarifas anual, líquida de impostos.

Tarifas de longa distância intra-regionais e inter-regionais.

As tarifas de chamadas de longa distância intraestadual, interestadual e inter-regionais são definidas com base na hora do dia, no dia da semana e na distância da chamada e são aplicadas por minuto de duração da chamada. A tabela a seguir apresenta informações selecionadas sobre nossas tarifas de longa distância internas nos períodos indicados.

	Exercício findo em 31 de dezembro de		
	2005(*)	**2006(*)**	**2007(*)**
Tarifas de longa distância nacional (1)		(reais nominais)	
0 a 50 km	0,24	0,22	0,23
50 a 100 km	0,32	0,28	0,31
100 a 300 km	0,34	0,31	0,33
Acima de 300 km	0,37	0,36	0,38

(*) Média de tarifas mensais, líquida de impostos.

(1) Tarifas por minuto no caso de chamada de longa distância nacional entre as 9:00h e o meio-dia e entre as 14:00h e 18:00h (horas de pico) em dias da semana.

Tarifas de uso de rede

Nossas receitas provenientes de tarifas de uso de rede consistem principalmente em pagamentos por minutos oriundos de:

- Provedores de serviço de longa distância, para completar chamadas originadas ou terminadas em nossa rede local; e
- Provedores de serviço móvel, para completar chamadas que terminam em nossa rede local.

A tarifa de uso de rede varia, dependendo de o provedor do serviço de telecomunicações utilizar a nossa rede local ou de longa distância. De forma análoga, pagamos a outros operadores de serviço de telecomunicações um valor pelo uso de suas redes.

A tabela a seguir apresenta a média de tarifas por minuto que cobramos pelo uso de nossas redes local e de longa distância nos anos indicados.

	Exercício findo em 31 de dezembro de		
	2005(*)	**2006(*)**	**2007(*)**
Tarifas de uso de redes/minuto:		(reais nominais)	
Local	0,049	0,034	0,030
Longa distância	0,107	0,102	0,079

(*) Os valores representam uma média anual de tarifas mensais, líquida de impostos.

Em relação à Oi, cobramos um preço por cada minuto de uso de nossa rede móvel a prestadora de serviço cuja rede deu origem à chamada. Em 17 de julho de 2007, a ANATEL autorizou um ajuste de preço, aumentando a taxa de uso de rede móvel em 1,97%, para R$0,3972 por minuto, líquido de impostos.

Reajustes de tarifa

Desde 2006, a ANATEL esta usando um índice de reajuste específico de tarifas, com base no IST. A cesta é composta de outros índices já existentes, como o IGP-DI, Índice Geral de Preços - Mercado, ou IGP-M, e Índice de Preços por Atacado - Oferta Global, ou IPA-OG, (todos da FGV), IPCA, Índice Nacional de Preços ao Consumidor, ou INPC, e Sistema Nacional de Pesquisas de Custos e Índices da Construção Civil, ou SINAPI (os três do IBGE).

Além da criação do IST, outra novidade do Contrato de Concessão 2006 foi a criação do Fator X para medir o índice de produtividade das empresas do setor. Ver "—Regulamentação do Setor de Telecomunicações Brasileiro—O Contrato de Concessão 2006".

Em 17 de julho de 2007, a ANATEL autorizou um ajuste nas tarifas dos serviços locais e de longa distância e uso de rede com base na variação do IST (maio/2006 a maio/2007) com relação a tais serviços. Sobre esta variação acumulada foi aplicado o fator de desconto por conta de produtividade (Fator X) de 1,05% para o serviço local e longa distância. O ajuste implicou em aumentos médios de 1,82% nas tarifas para serviços locais e serviços de longa distância nacional.

A tabela a seguir apresenta os ajustes às tarifas de diversos serviços aprovados pela ANATEL em 2007.

	Exercício findo em 31 de dezembro de		
	2005[1]	2006[2]	2007[3]
Cesta de serviços locais	7,27%	(0,51%)	1,83%
Instalação	7,27	(0,51)	1,82
Assinatura residencial	7,27	(0,51)	1,81
Assinatura não residencial (comercial)	7,27	(0,51)	1,82
Assinatura de tronco (PABX)	7,27	(0,51)	1,82
Assinatura AICE		(0,51)	1,80
Pulsos / minutos locais	7,27	(0,51)	1,82
Créditos telefônicos	7,37	(0,43)	2,15
Interconexão local (4)	(13,32)	(0,51)	1,83
Cesta de longa distância nacional	2,94	(2,86)	1,83
Interconexão de longa distância	2,94	(2,86)	1,82
Índice de 12 meses (até maio)	8,36%	0,62%	2,91%

(1) Percentuais de 30 de junho de 2005 com base na variação do IGP-DI menos a produtividade.
(2) Percentuais de 10 de julho de 2006, com base na variação do IGP-DI e do IST menos a produtividade.
(3) Percentuais de 17 de julho de 2007, com base na variação do IST menos a produtividade.
(4) Além do aumento de 1,83% de Julho2007, demonstrado no quadro acima, em Janeiro de 2007 houve uma queda média de 20% devido à relação da TU-RL com o minuto local (interconexão local = 40% do minuto local em 2007, conforme o Contrato de Concessão 2006).

Tarifas de transmissão de dados

As tarifas dos segmentos de transmissão de dados aos clientes finais são orientadas pelo mercado e estão fora do alcance dos regulamentos de regime público da ANATEL. Em 2005, a ANATEL publicou o Ato n.° 50.065 contendo valores de referência para a prestação de serviços de transmissão de dados para outras prestadoras de serviços de telecomunicações, a serem utilizados nas hipóteses de ausência de acordos entre as prestadoras para esse serviço. Não é possível prever como tais valores de referência afetarão as nossas receitas. Consulte "—Concorrência—Serviços de transmissão de dados".

A maioria das receitas provenientes de serviços de transmissão de dados é gerada por valores de aluguel mensal de linhas dedicadas (que são dedicadas a um só cliente) arrendados para clientes corporativos, ISPs e outros provedores de serviços de telecomunicações. Essas receitas baseiam-se em acordos contratuais para o uso de parte de nossa rede. Outros provedores de serviços de telecomunicações, como provedores de serviços de *trunking* e *paging*, podem usar nossa rede para conectá-la a uma estação de distribuição central. Alguns provedores de serviços de telefonia móvel usam nossa rede para conectar estações de distribuição central a estações de base de rádio. Também alugamos linhas de transmissão e certa infra-estrutura, além de outros equipamentos para demais provedores de serviços de telecomunicações. O balanço dessas receitas consiste principalmente em valores de acesso à rede de transmissão de dados e a encargos de serviços medidos, com base no volume de dados transmitidos.

Preços telefonia móvel

Os provedores de serviços de telecomunicações móveis estão autorizados a estabelecer preços para os serviços de telecomunicações móveis, desde que as ofertas sejam parte de um plano de serviço homologado pela ANATEL. Os provedores devem oferecer aos usuários um Plano de Serviço Básico. Os provedores também podem oferecer planos alternativos, sem discriminação entre usuários, como alternativa ao Plano Básico de Serviço. Embora os assinantes de um determinado plano não possam ser obrigados a migrar para novos planos, os planos existentes podem ser interrompidos, desde que todos os assinantes recebam um aviso nesse sentido e migrem para novos planos em até seis meses.

A tabela a seguir apresenta a média de preços por minuto cobradas por planos pré-pagos e pós-pagos nos anos indicados abaixo.

	Exercício findo em 31 de dezembro		
	2005(*)	2006(*)	2007(*)
Preços Plano Móvel:		(reais nominais)	
Oi 40	23,44	26,49	28,02
Oi 80	35,87	44,53	47,40
Oi 160	57,92	66,49	69,53

(*) Média anual de preços mensais, líquida de impostos.

Impostos Sobre Serviços de Telecomunicações

O custo dos serviços de telecomunicações para o cliente inclui vários impostos e contribuições. As tarifas que cobramos de nossos clientes incluem remuneração por nossos serviços e estabelecem os impostos e contribuições federais. A taxa média de todos esses impostos e contribuições como percentual da receita operacional bruta consolidada, foi de 27,3% em 2007. O principal imposto sobre serviços de telecomunicações é o Imposto sobre a Circulação de Mercadorias e Serviços, ou ICMS, tributado pelos estados a várias taxas. A taxa do ICMS está estabelecida em 25% em média, exceto nos estados de Rondônia (35%), Mato Grosso, Pará, Paraíba e Rio de Janeiro (30%), Goiás (29%), Maranhao (27%), Pernambuco (28%) e Alagoas, Bahia, Ceará, Mato Grosso do Sul, Paraná, Rio Grande do Norte e Sergipe (27%). Em junho de 1998, as Secretarias da Fazenda Estadual aprovaram um contrato de interpretação cobrando ICMS sobre certos serviços que não telecomunicações, que incluíam a instalação e as tarifas de assinatura mensal que eram até então isentas de tais impostos.

As receitas de serviços de telecomunicações também levam em conta duas contribuições federais incidentes sobre a receita operacional bruta a uma alíquota combinada de 3,65%: o Programa de Integração Social, ou PIS, e a Contribuição Financiamento da Seguridade Social, ou Cofins. No entanto, as receitas de vendas de telefones celulares e outras receitas, fora os serviços de telecomunicações, estão sujeitos ao PIS e a Cofins a uma alíquota combinada de 9,25%.

Faturamento e Cobrança

STFC

A TMAR envia a cada cliente uma fatura mensal que cobre os serviços prestados durante o período mensal anterior. Os clientes estão agrupados em ciclos de faturamento baseados na data em que suas faturas foram emitidas. A conta de telefone discrimina separadamente chamadas locais, chamadas interurbanas, chamadas que terminam em uma rede móvel, serviço de ligações gratuitas e outros serviços, tais como espera de chamadas, voicemail e encaminhamento de chamadas**.** Com relação à quitação de nossas contas telefônicas pelos nossos clientes, temos acordo com vários bancos e outros fornecedores, tais como farmácias, casas lotéricas e repartições públicas que concordam em receber e processar o pagamento de nossos clientes em nosso nome.

Os pagamentos são devidos, em média, em até 13 dias após a data do faturamento. Cobramos uma taxa por pagamento atrasado de 1% ao mês pró-rata mais uma taxa única de atraso de 2% do valor devido. Em 31 de dezembro de 2007, 10,3% (10,2% em 2006) de todas as contas a receber estavam devidas por mais de 30 dias, e 6,4% (5,0% em 2006) estavam devidas por mais de 90 dias. De acordo com as regras estabelecidas pela ANATEL, podemos impedir um cliente de realizar chamadas quando uma conta está com mais de 31 dias de atraso, impedir um cliente de receber chamadas quando uma conta está com mais de 61 dias de atraso, e desconectar completamente um cliente, quando uma conta está com atraso superior a 91 dias, desde que um aviso de 15 dias tenha sido emitido a tal cliente em cada uma das etapas do processo de bloqueio. O processo de desconexão compreende então várias etapas, inclusive notificação do cliente com relação a referência de sua situação a agências de crédito, até que a linha possa ser desconectada de vez devido ao não pagamento. O sistema de cobrança usado pela TMAR permite acessar assinantes em mora de acordo com seu perfil de pagamento. Tal perfil pode levar em conta, entre outras coisas, o tempo da assinatura, o valor da conta e os maiores atrasos. Os avisos variam de mensagens de voz até chamadas

ativas para negociação com os clientes.

Serviços de uso de rede fixa

A TMAR é remunerada por outras operadoras de telecomunicações por cada chamada originada na rede de outra prestadora, seja ela de telefonia fixa ou móvel, e cursada na rede da TMAR. Os pagamentos pelo uso de nossa rede fixa referentes a chamadas locais originadas por outras prestadoras de telefonia fixa são devidos apenas pelo saldo do tráfego excedente a 45%-55% entre as operadoras de interconexão.

As prestadoras de longa distância pagam uma tarifa de interconexão por cada chamada de que são titulares da receita, seja ela originada ou terminada na nossa rede. Temos acordos de faturamento com as prestadoras de Longa Distância, de forma que quando uma chamada de longa distância carregada por outra prestadora de telecomunicações é originada em nossa rede, faturamos o cliente daquela prestadora, retemos qualquer tarifa de acesso e transferimos o saldo para essas prestadoras.

Serviços de comunicações telefonia móvel

A Oi fatura os seus clientes pós-pagos mensalmente e discrimina as cobranças da mesma forma que a TMAR deverá faturar seus clientes de STFC a partir da efetivação da conversão da tarifação de pulso para minuto. Consulte "—STFC". Além disso, as faturas mensais também fornecem detalhes relacionados a minutos usados e preços de *roaming*. Os pagamentos são devidos, em média, até 13 dias após a data do faturamento. Cobramos uma taxa por pagamento atrasado de 1% ao mês mais uma taxa única de atraso de 2% do valor devido. Em 31 de dezembro de 2007, 7,4% (10,2% em 2006) de todas as contas a receber estavam devidas por mais de 30 dias, e 7,6% (5,7% em 2006) estavam devidas por mais de 90 dias.

A política de cobrança adotada pela Oi, que segue as regras estabelecidas pela ANATEL, prevê que quando uma conta está atrasada em mais que 15 dias e o cliente não toma nenhuma medida após receber notificação requerendo o pagamento, os serviços serão parcialmente suspensos até que o pagamento integral de todos os valores seja recebido. A política também estabelece que todas as chamadas de entrada e saída serão restritas quando contas estiverem atrasadas em mais de 45 dias. Os serviços serão cancelados quando contas estiverem com mais de 75 dias de atraso, e nesse caso, o nome do assinante será registrado nas agências de crédito até o assinante negociar a dívida pendente. O sistema de cobrança usado pela Oi permite acessar assinantes em mora de acordo com seu perfil de pagamento. Tal perfil pode levar em conta, entre outras coisas, o tempo da assinatura, o valor da conta e os maiores atrasos. A Oi também implementou uma ferramenta de informações para ajudar com o gerenciamento de contas, projetada para avisar a assinantes sobre altos valores devidos e não pagos. Os avisos variam de mensagens de texto até chamadas educacionais para o cliente, além de contatos ativos com propostas de negociação dos débitos.

Serviços de uso de rede móvel

A Oi é remunerada por outras operadoras de telecomunicações por cada chamada originada na rede de outra prestadora, seja ela de telefonia fixa ou móvel, e cursada na sua rede.

O mais importante é a remuneração que a Oi recebe da TMAR, derivada de chamadas de telefone fixo para celular, originadas na rede da TMAR e terminadas na rede da Oi. Essas receitas e custos, para a Oi e TMAR respectivamente, são eliminadas em nossos resultados consolidados.

Até junho de 2006, os pagamentos pelo uso de nossa rede móvel referentes a chamadas locais originadas por outras prestadoras de telefonia móvel eram devidos apenas pelo saldo do tráfego excedente a 45%-55% entre as operadoras de interconexão. A partir de Julho de 2006, passou a ser adotado o sistema "full billing", onde os pagamentos e recebimentos são realizados pelo tráfego total.

Rede e Instalações

Rede de linha fixa

Nossa rede de linha fixa inclui linhas e centrais telefônicas, uma rede de linhas de acesso que conecta clientes a centrais telefônicas, linhas de tronco que conectam centrais telefônicas e equipamentos de transmissão de longa distância. Em 31 de dezembro de 2007, a rede de acesso conectou 14,2 milhões de linhas telefônicas fixas e aproximadamente 1,5 milhões de ADSLs instalados. ADSL já está presente em 307 localidades. Comparado com 2006, nossa rede instalada de linha fixa diminuiu em aproximadamente 600,000 linhas em 2007, e as linhas totais em serviço diminuíram em aproximadamente 160,000, devido (1) às várias medidas tomadas em 2007 para otimizar investimentos efetuados; (2) à desconexão de terminais analógicos para reduzir custos de manutenção; e (3) à migração de clientes para redes móveis e de banda larga.

No ano de 2007, fizemos o atendimento de 1823 novas localidades sendo 1582 com acesso coletivo (telefonia pública - TUPs) e 241 com acesso individual (telefonia residencial). Atualmente temos cerca de 23 mil localidades atendidas com acesso individual ou coletivo. Em 2007, realizamos mais de 6,000 visitas para confirmação dos dados no nosso cadastro de localidades.

Nossa rede de linha fixa está quase totalmente digitalizada. Nossa infra-estrutura de transmissão conecta esses comutadores digitais a dois comutadores de gateway internacionais. Além disso, nossa rede suporta serviços avançados, inclusive produtos pré-pagos e sem impostos.

A tabela a seguir estabelece as informações selecionadas sobre nossa rede de linha fixa nas datas e anos indicados.

	Em e para exercícios findos em 31 de dezembro de,		
	2005	**2006**	**2007**
Linhas de acesso instaladas (milhões)	17,0	17,1	16,5
Linhas de acesso em serviço (milhões)	14,9	14,4	14,2
N° médio de linhas de acesso em serviço para o exercício findo (milhões)(1)	15,0	14,4	14,2
Percentual de linhas de acesso instaladas conectadas com centrais telefônicas digitais (%)	100,0	100,0	100,0
Funcionários/1.000 linhas de acesso instaladas	0,4	0,4	0,5
Telefones públicos em serviço (milhares)	618,1	577,1	583,8
Assinantes de serviço móvel (GSM) (milhões)	10,3	13,1	16,0
Pulsos locais para o exercício findo (bilhões)	18,5	16,0	6,0
Minutos de chamada de longa distância por exercício findo em (bilhões)	8,0	7,1	6,6
Minutos de chamadas internacionais para o exercício findo (milhões)	60,9	50,4	47,9
Linhas de acesso de banda larga em serviço (milhares)	805,0	1.128,0	1.518,0

(1) média das linhas de acesso em servico no último dia do primeiro e do último mês do período.

Na privatização da Telebrás, nossa rede de longa distância consistia principalmente de recursos de transmissão, que as 16 subsidiárias usavam para transmissão intraestadual. Em 2000, para fornecer serviços de longa distância entre estados na Região I, começamos a integrar as redes estaduais de transmissão da TMAR, investindo em uma rede nacional. Para a implantação e expansão do backbone interestadual foram necessários investimentos de R$954 milhões que envolveram a instalação de 21 mil km de novos cabos de fibra ótica conectando as principais capitais e grandes cidades localizadas na Região I. A rede de cabos ópticos permitiu a redução do custo/bit do fornecimento de serviços, o aumento do tráfego e o aumento da confiabilidade dos serviços e o fornecimento de serviços de banda larga na rede de longa distância.

Possuímos uma moderna rede de longa distância, com infra-estrutura preparada para suportar uma capacidade de 400 Gbps, e que está equipada com um sistema de controle automático que garante alto nível de disponibilidade e flexibilidade para configuração e provisão. A infra-estrutura de transmissão possui a capacidade de acomodar a demanda de clientes por serviços de longa distância, internet e transmissão de dados e a demanda de outras provedoras de telecomunicações por facilidades de transmissão.

Implantamos uma maior variedade de serviços baseados em satélite para continuar nosso compromisso com as áreas rurais e remotas do norte do Brasil, inclusive a região da floresta amazônica. Esses serviços de

satélite podem incluir acesso a internet e acesso a aplicativos de dados corporativos. A Hispamar Ltda., ou Hispamar, um consórcio espanhol-brasileiro, criado em novembro de 1999 pela Hispasat (a principal provedora de telecomunicações a satélite da península ibérica), e a TMAR investiram quase R$1,0 bilhão na construção do satélite Amazonas, fabricado pela Astrium (Empresa Espacial EADS). O satélite Amazonas foi lançado em órbita geoestacionária sobre as Américas e começou a operar em novembro de 2004. O lançamento do satélite Amazonas colocou a Hispamar em concorrência direta por serviços de satélite com a StarOne S.A., uma subsidiária da Embratel. O satélite Amazonas fornece tanto bandas C quanto Ku e comutação a bordo. A TMAR celebrou contrato com a Hispamar em dezembro de 2002, concedendo e transferindo os direitos de exploração da posição orbital 61 W, em banda C, à Hispamar. O preço atribuído à posição orbital foi definido em R$29 milhões de acordo com uma avaliação independente. Em dezembro de 2002, a TMAR passou à qualidade de acionista minoritária da Hispamar.

Em 2000, começamos a implantação do segmento terrestre de uma rede de satélite para estender a transmissão para áreas remotas do Pará, Amazonas, Amapá e Roraima, bem como a outras áreas com acesso limitado devido a condições geográficas. A rede de satélite compreende estações terrestres de satélites, localizadas em áreas rurais menos populosas, bem como estações de hub nas cidades de Manaus, Boa Vista, Macapá, Belém, Salvador e Rio de Janeiro. Essa rede de satélite usa tecnologia digital e começou a operar em agosto de 2000. Os backbones óticos e de satélite estão interconectados em Belém, Fortaleza, Salvador e Rio de Janeiro (localizados nos estados do Pará, Ceará, Bahia e Rio de Janeiro, respectivamente). A integração desse segmento terrestre da rede de satélite nos permite atender nossos assinantes em qualquer área da Região I, nos permitindo integrar clientes em nossa plataforma de serviços múltiplos.

Até dezembro de 2001, tínhamos 10 estruturas de gerenciamento de rede. De janeiro até abril de 2002, uma central de operações de rede nacional foi concluída no Rio de Janeiro para centralizar as atividades de monitoramento remoto da rede TMAR. As plataformas de operação de rede e configuração, localizadas em nossa central de operações de rede no Rio de Janeiro, executam gerenciamento de falhas de redes e serviços, gerenciamento de cadastro e configuração, gerenciamento de segurança e análise de desempenho para toda a rede.

A atual rede satélite da TMAR atende a cerca de 351 municípios distribuídos em 10 estados, atingindo população de 4.500.000 habitantes aproximadamente e 650.000 terminais, provendo serviços de voz e dados.

A banda utilizada no satélite Amazonas da Hispamar é de 754 MHz e também operamos com o satélite IA@8 da Intelsat no qual utilizamos 213 MHz totalizando 967 MHz em banda C.

Em função do esgotamento da capacidade satelital destes dois provedores, a TMAR também contrata o serviço de transporte satélite entre Manaus e Rio de Janeiro, através da operadora Intelig, totalizando banda satélite de 144 MHz, e entre Macapá e Rio de janeiro e Boa Vista e Rio de Janeiro ambos com 36 MHz cada.

Para o ano de 2008, está sendo contratada a implantação de novas Hubs entre Manaus e Rio de Janeiro para operarem no satélite da Intelsat IS 10-02 com capacidade total de 9 transponders de 72 MHz totalizando 648 MHz.

Em 2005, foi implantado na rede da TMAR uma nova plataforma para atendimento do PGMU, composta de solução de transporte via satélite em banda Ku com tecnologia DVB-RCS (*Digital Video Broadcast – Return Channel Satellite*) e solução de controle através de NGN (*Next Generation Networking*) para o atendimento de cerca de 2340 localidades disponibilizando os serviços de voz e dados. O segmento espacial Ku contratado junto à Hispamar para atendimento deste é de 83 MHz.

Para o atendimento do PGMU 2008/2009 foi contratada nova plataforma também com solução de transporte satélite e controle NGN para novos 1500 pontos do PGMU, e substituição de 500 payphones já existentes na rede da TMAR. Este projeto utilizará cerca de 165 MHz em banda Ku.

Rede de transmissão de dados

Nossa rede de *Asynchronous Transfer Mode* (Modo de Transferência Assíncrosso), ou ATM, com seu sistema de gerenciamento totalmente integrado fornece:

- Serviços de dados de Frame Relay para 64Kbps até 34Mbps (um serviço de transmissão de dados que usa protocolos rápidos baseados no uso direto de linhas de transmissão);

- Serviços de dados de ATM que suporta taxas de acesso de 2Mbps a 622Mbps; e

- rede de agregação para plataforma ADSL.

Esses recursos permitem a nossa rede integrada de ATM atender cada um dos diferentes tipos de aplicativos de dados usados por nossos clientes. O ATM é essencialmente uma tecnologia que converte linhas de telefone de par trançado caminhos de acesso para comunicações de alta velocidade.

Acreditamos que fomos uma das primeiras empresas de telecomunicações na América Latina a implementar a tecnologia Metro Ethernet para acesso a internet de alta velocidade. É uma das últimas tecnologias do setor de transmissão de dados. Com a implementação dessa tecnologia, somos agora capazes de oferecer a IP TV (*Internet Protocol Television*), um serviço de televisão baseado em acesso a internet de banda larga.

Nossa plataforma IP dial-up suporta acesso discado de redes de telefone comutadas públicas.

Operamos uma rede de backbone da internet e uma rede totalmente roteada por IP, que fornece suporte para todos os serviços de internet dedicados e discados e ofertas de rede privada virtual. Nosso backbone de internet conecta com a internet pública através de links internacionais que mantém no exterior. Com esses links internacionais, não precisamos depender de outras empresas para conectar nosso tráfego de internet externo com backbones de internet de provedores de internet internacionais.

Nossa rede de banda larga usa ADSL como uma tecnologia de acesso de banda larga usando a infra-estrutura de acesso para a Rede de Telefone Comutada Pública com velocidades de até 8Mbps (baixar) e 512Kbps (carregar). Temos três opções de serviços de banda larga disponíveis a clientes em áreas habilitadas por ADSL:

- um serviço de internet para clientes residenciais que permite aos clientes usar a internet através de suas linhas telefônicas existentes podendo usá-las ao mesmo tempo;

- um serviço de internet para empresas para fornecer a seus funcionários, escritórios ou agências capacidade de acesso remoto para a rede corporativa; e

- um serviço de ISPs para fornecer aos clientes acesso a internet ADSL.

Rede Móvel

Em 31 de dezembro de 2007, a nossa rede móvel cobriu 986 municipalidades, mais de 79,9% da população urbana na Região I, que consiste de 4.795 estações de base de rádio ativas. A rede Oi está diretamente interconectada às redes telefônicas de longa distância nacionais e internacionais das empresas operando na Região I e a todas operadoras móveis das Bandas A, B, C e E na Região I. Nas Regiões II e III, temos contratos de roaming com várias operadoras móveis GSM, dessa forma fornecendo a nossos clientes acesso automático a serviços de roaming quando estão viajando em áreas brasileiras onde serviços de telecomunicações móveis estão disponíveis em tecnologia GSM. A maioria das interconexões entre nossas estações de comutação e as redes fixas e móveis de telefone e as conexões que ligavam nossas estações de base de rádio e estações de comutação, são feitas através de equipamentos que arrendamos de NSN, Alcatel-Lucent e Huawei.

Qualidade de Serviço

Fizemos significativos investimentos na modernização de rede, substituindo comutadores analógicos por digitais, aumentando a oferta e a qualidade dos serviços fornecidos aos clientes, bem como reduzindo custos de manutenção. Desde 1997, todas as novas linhas que instalamos foram conectadas com centrais digitais. Em 31 de dezembro de 2005, todas as nossas linhas instaladas estavam conectadas a centrais de comutação digitais. Comparados com a tecnologia analógica mais antiga, sistemas digitais melhoram a qualidade e eficiência da rede, acomodam níveis de tráfego mais altos, requerem menos manutenção e nos permitem oferecer uma gama ampla de serviços de valor agregado, tais como voz, texto e aplicativos de dados.

Em 2002, estabelecemos nossa central de operações de rede no Rio de Janeiro para melhorar a monitoração e qualidade de nossos serviços.

Temos que cumprir as disposições do Plano Geral de Metas de Qualidade e com os termos do Contrato de Concessão 2006. Consulte "—Regulamentação do Setor de Telecomunicações Brasileiro—Qualidade dos serviços – Plano Geral de Metas de Qualidade".

Concorrência

Visão geral

Nossos esforços com relação à concorrência estão concentrados na entrada no mercado móvel do estado de São Paulo, onde adquirimos licenças 2G e 3G no final de 2007, e em garantir que manteremos nossa posição como a principal empresa de telecomunicações na Região I, onde somos a operadora incumbente. Isso significa que estamos sempre monitorando de perto a demanda por serviços de telecomunicações de nossos clientes na Região I, bem como as estratégias e resultados de nossos competidores.

A implementação e a evolução da Regulamentação dos Serviços de Telecomunicações Brasileiros trouxeram mudanças significativas no mercado desde 1999. Em geral, o mercado cada vez mais competitivo resultou em um aumento da oferta e da qualidade dos serviços de telecomunicações impulsionados por um maior número de competidores, implementação de novas tecnologias e supervisão legal. Até 1999, nós éramos o único fornecedor autorizado de serviços de telecomunicações de linhas fixas e intraestaduais na Região I. Desde então, uma série de competidores vieram para a nossa região fornecer STFC, móvel, longa distância, e transmissão de dados.

Estima-se, ainda, que o interesse de participantes estrangeiros no mercado brasileiro de telecomunicações reforce a competição por esses serviços na Região I. Desses participantes estrangeiros, a Telmex tem se mostrado uma forte concorrente, o que ficou evidenciado por: (1) sua entrada no mercado brasileiro de longa distância pela compra da Embratel em 2004, fator que melhorou a posição financeira da Embratel por meio de um aumento de capital e refinanciamento de dívidas; (2) sua associação à Telecom Americas, que detém investimentos no mercado de telefonia móvel com o nome de Claro, tendo atingido a segunda e terceira posições no mercado brasileiro de telecomunicações móveis em dezembro de 2004 e março de 2005, respectivamente; e (3) seu investimento em redes de cabo e banda larga pela aquisição de participação na operadora brasileira de operações a cabo e banda larga, Net, uma subsidiária das Organizações Globo, um dos maiores conglomerados de mídia da América Latina, e da Vivax S.A., ou Vivax, uma operadora com rede em cidades importantes da região metropolitana da cidade de São Paulo, além de algumas cidades do interior do Estado de São Paulo. O investimento na Net e Vivax permitirá à Telmex maior agressividade em investimentos de banda larga e políticas de aquisição. As possíveis sinergias entre as atividades de telecomunicações da Telmex e os investimentos em mídia na Região I podem vir a aumentar a concorrência nessa região, especialmente nos mercados corporativos e de longa distância. No segmento móvel, a Claro foi a pioneira no marketing de serviços 3G em 2007.

Em março de 2007 foi publicado no Diário Oficial o Regulamento de Portabilidade Numérica (Resolução 460). Através dele, o usuário terá o direito de levar consigo seu número de telefone caso decida trocar de operadora nos seguintes casos: (i) prestadora fixa para fixa; (ii) de móvel para móvel; (iii) nos números não geográficos (0800); e (iv) nas mudanças de endereço. As operadoras têm prazo até Agosto de 2008 para realizar a plena disponibilização deste serviço aos seus usuários. Apesar de um potencial impacto negativo na telefonia fixa, na telefonia móvel esperamos que a Oi se beneficie, visto que é a terceira operadora de sua região a oferecer serviços de telefonia móvel e existe uma resistência dos primeiros usuários (normalmente de alto consumo) a mudarem seus números.

Em 28 de abril de 2007, um consórcio liderado pela Telefônica anunciou a aquisição de uma parcela de controle na Telecom Itália, a acionista controladora da TIM. Telefônica anunciou que as duas empresas (Telefônica e Telecom Itália) serão gerenciadas separadamente e independentemente, entretanto esta consolidação pode aumentar a concorrência para nós nos serviços de telefonia móvel.

Em dezembro de 2007, obtivemos autorização para prestação do SMP no estado de São Paulo com redes 2G e 3G. O estado de São Paulo possui a maior renda per capita do país (mais de 50% superior à média nacional) e terminou o ano de 2007 com 29 milhões de usuários móveis, segundo dados publicados pela ANATEL em seu website (www.anatel.gov.br). Obtivemos, também, autorização para prestação do serviço 3G para toda a Região I, ampliando ainda mais o portfolio de serviços no seu mercado original.

Em 20 de dezembro de 2007, pactuamos a compra da operação móvel da Amazônia Celular, concluída em 03 de abril de 2008, que opera em cinco estados da região norte da Região I. Com essa aquisição, passamos a ser líderes de mercado nos estados da região norte da Região I, ampliando o *market share* de 16,5% para 36,7% nos estados de atuação da Amazônia (números de dezembro de 2007).

Em 2007, a TIM e a Global Village Telecom Ltda., ou GVT, aumentaram sua atuação nos serviços de telefonia local STFC e acesso a internet. Ambas as empresas estão investindo em soluções de rede e plataformas para ampliar sua participação em novos segmentos de mercado.

Em 13 de fevereiro de 2008, entrou em vigor o novo regulamento do serviço móvel que, dentre suas diversas alterações, obriga as operadoras móveis a desbloquear gratuitamente os terminais móveis dos seus clientes, obrigação que favorece a nossa estratégia de não subsidiar mais aparelhos e comercializar apenas os SIM Cards telefônicos.

Finalmente, novas tecnologias que servem como substitutos de serviços de telecomunicações que fornecemos também afetam nossa competitividade. Também observamos de perto a evolução dessas tecnologias e o impacto que exercem sobre a concorrência pelos serviços de telecomunicações que oferecemos. Um exemplo é a tecnologia móvel 3G. Com o inicio da prestação do serviço móvel 3G, espera-se um aumento na concorrência nos serviços de acesso à internet. As velocidades disponíveis para acesso a internet na tecnologia 3G permite que as operadoras móveis entrem em um mercado atualmente dominado pelas operadoras fixas e de Tv a Cabo. Cabe reforçar que cada vez são menores as barreiras tecnológicas existentes entre a provisão de serviços de vídeo, voz e dados.

No Brasil, as incumbentes (empresas originárias do sistema Telebrás) de telefonia fixa ainda possuem barreiras regulatórias a ultrapassar em busca da oferta plena de serviços de vídeo, podendo atuar no mercado de TV a cabo apenas em circunstâncias específicas. Em 2007, por não haver nenhuma outra empresa interessada na compra da Way TV, operadora de TV a Cabo em algumas cidades do estado de Minas Gerais, obtivemos autorização da ANATEL para efetuarmos a aquisição dessa empresa.

Concorrência em Serviços Locais

A autorização para prestar STFC local e intra-regional de longa distância em concorrência conosco foi concedida à Vésper em fevereiro de 1999, mediante o pagamento da quantia de R$60 milhões ao governo brasileiro. A Vésper se comprometeu com a ANATEL a realizar um plano de expansão de rede. Para permitir a efetiva concorrência no serviço de telefonia fixa local, a ANATEL permitiu o uso da Tecnologia

Wireless Local Loop, que permite a instalação de telefones fixos sem a utilização de cabos telefônicos, acelerando a instalação e os procedimentos de expansão, permitindo alcance a áreas remotas onde o acesso de cabos é limitado ou inviável. A Vésper começou a operar em janeiro de 2000, nas principais cidades da Região I, incluindo as 16 capitais dos estados que compõem a região.

Durante o ano de 2002, a Embratel e a Telefônica obtiveram autorização para prestar serviços de telefonia local na Região I. Em dezembro de 2003, a Embratel finalizou a aquisição da Vésper. Com a aquisição da Vésper, a Embratel, que antes se concentrava no segmento corporativo por serviços locais, começou a usar a penetração da Vésper em mercados residenciais para aumentar as receitas nesses segmentos. Em 31 de dezembro de 2007, a Embratel e a Vésper juntas detinham 1,2 milhões de linhas em serviço na Região I.

A Brasil Telecom recebeu certificação da ANATEL, em janeiro de 2004, com respeito à antecipação de suas metas de expansão da rede e universalização dos serviços e foi autorizada a oferecer serviços de telefonia local na Região I. Entretanto, ainda não foi iniciada sua operação na Região I.

Desde 2002, qualquer prestadora de serviços de telecomunicações pode oferecer o serviço no regime privado e, existem, portanto, diversas prestadoras de STFC local em cada Região, oferecendo telefonia fixa local, longa distância nacional e internacional.

Também para estimular a competição nos serviços de telefonia local, a ANATEL passou a exigir a desverticalização da rede das companhias, permitindo que outras prestadoras ofereçam serviços utilizando a plataforma local da Oi. Em 12 de maio de 2004, a ANATEL estabeleceu alguns termos e condições a serem seguidos para disponibilização da rede de acesso local da Oi aos concorrentes. Os dois tipos definidos pela ANATEL foram *line share* e *full unbundling*. Nenhuma companhia demonstrou interesse em utilizar estes serviços.

A GVT ampliou sua rede no mercado de Belo Horizonte, capital do estado de Minas Gerais, oferecendo serviços de telefonia local, acesso a internet e conectividade para os mercados B2C e B2B.

A TIM através do seu serviço TIM CASA FLEX, entrou nesse mercado oferecendo, através de um terminal móvel, numeração Local STFC e Móvel ao mesmo tempo e em um único chip. O serviço tem apelo para as pessoas que moram sozinhas e que passam parte do seu dia fora de casa, utilizando-se do serviço móvel como principal meio de comunicação. A numeração fixa é oferecida como um meio de economizar nas ligações realizadas dentro de sua "*Home Zone*" e com um custo de assinatura mais baixa que do serviço fixo tradicional. Também é oferecemos produtos semelhantes.

Apesar de termos um aumento de concorrência por serviços locais na Região I das empresas controladas pela Telmex, pela TIM e GVT, não esperamos enfrentar grandes aumentos da competição por serviços locais nessa região, a não ser em casos bastante específicos. Até agora a tendência da concorrência nesse segmento tem sido baixa, de modo que as concessionárias fixas tendem a liderar o mercado de serviços locais nas regiões onde foram originalmente autorizadas a operar. Uma exceção encontra-se no segmento corporativo, onde se espera que a concorrência aumente.

A principal fonte de concorrência no mercado de serviços locais não vem de provedoras de serviços locais concorrentes, mas de serviços de telefonia móvel. No final de 2007, havia 59,4 milhões de assinantes móveis na Região I, um aumento de 24,5% em comparação com dezembro de 2006. Esse número representa aproximadamente quatro vezes mais do que o número de linhas fixas em serviço na Região I. A expansão de clientes móveis, além de preços de serviços de telefonia móvel reduzidos, pode impactar o tráfego de linhas fixas locais.

Aliado a isto, acreditamos que as principais inovações tecnológicas, tais como serviços de mensagens instantâneas, e protocolo de voz pela internet, podem impactar o tráfego local no futuro. No Brasil, esses serviços aumentaram em popularidade, o que poderia pressionar ainda mais o tamanho do mercado local de telecomunicações. A parceria formada entre a Net e Embratel na oferta de STFC utilizando voz sobre IP

exemplifica este tipo de competição. O foco deste concorrente encontra-se em áreas onde se concentram os domicílios de classes A e B da Região I. No entanto, deve ser ressaltado que a Região I, assim como grande parte do país, possui limitações quanto à penetrações de computadores e banda larga, em função da renda média da população. Tal fato limita a concorrência deste tipo de oferta.

Serviços de longa distância

Num esforço para promover a concorrência no mercado de longa distância, a ANATEL implementou um plano de numeração que requer que os clientes escolham sua operadora de longa distância discando o Código de Seleção de Operadora de longa distância respectivo de tal operadora antes de cada chamada de longa distância.

A concorrência por serviços de longa distância está fragmentada entre os diferentes sub-segmentos em que esse mercado está divido, a saber, intra-regional, inter-regional, internacional e serviços de telefonia móvel de longa distância. A Oi é a líder em serviços de longa distância fornecidos aos clientes de telecomunicações da Região I em termos de tráfego de chamadas originadas na região.

As novas tecnologias que servem como alternativa para chamadas telefônicas de longa distância, tais como voz sobre IP, poderão começar a conquistar parte do tráfego de longa distância. No entanto, contrário ao que foi visto em outros países tais como os Estados Unidos, não esperamos ver essa tendência se materializar em breve no Brasil por dois principais motivos. O primeiro deles está relacionado à limitação existente da penetração de banda larga no país, em função da renda per capita da população. O segundo ocorre devido ao fato de que a principal provedora capaz de oferecer opções alternativas através de Voz sobre IP, a Net, é afiliada à incumbente de longa distância – Embratel, cujas margins seriam provavelmente adversarmente afetadas pelo sucesso dessa tecnologia,.

Longa distância Intra-regional - telefonia fixa

O serviço Intra-regional consiste de chamadas de longa distância em um estado (intraestadual) ou entre estados (interestadual) dentro de uma das três regiões para STFC criados com a privatização da Telebrás. Embratel, Intelig, Telefônica e Brasil Telecom estão todas autorizadas a fornecer serviços de longa distância intraestaduais e a clientes da Região I. A Embratel começou a fornecer serviços de longa distância intraestaduais em julho de 1999, a Intelig em janeiro de 2000, a Telefônica em março de 2003, e a Brasil Telecom em janeiro de 2004.

Em 31 de dezembro de 2007, estimamos fornecer aproximadamente 82,7% do tráfego total intraestadual e interestadual de longa distância na Região I. Medimos nossa participação de mercado de acordo com as informações disponíveis em nossos próprios comutadores.

Serviços de longa distância inter-regional e internacional

Até 31 de dezembro de 2003 não era permitido às empresas de linha fixa regionais, tais como a Oi, oferecer serviços inter-regionais ou internacionais de longa distância. No entanto, após a certificação da ANATEL em relação à nossa antecipação de metas de universalização dos serviços de 2003 para 2001, nos foi permitido começar a fornecer tais serviços em julho de 2002. A Embratel e a Intelig são nossas principais competidoras diretas nessas rotas de tráfego. Além disso, desde março de 2003, a Telefônica também compete neste mercado. A Brasil Telecom obteve uma licença para fornecer serviços de longa distância inter-regionais e internacionais em janeiro de 2004. Mesmo assim, ainda somos a principal provedora de serviços de longa distância inter-regional e internacional para os clientes de longa distância da Região I.

Pacotes de Longa Distancia

Em janeiro 2006, a Oi lançou o 31 Simplificado, que possui a opção de 3 pacotes de minutos que inclui ligações intra-estaduais, intra-regional e inter-regional. O cliente ao assumir comprometimento

mensal de 31, 62 ou 93 minutos simplifica o pagamento das ligações de longa distancia não sendo necessário consultar distancias e horários para saber o quanto irá custar uma ligação DDD. Quando o cliente não utiliza o pacote de minutos em um determinado mês, os minutos restantes podem ser utilizados nos próximos 2 meses.

Longa distância móvel

Com relação a chamadas de longa distância, feitas de telefones celulares, desde o ano de 2002, a ANATEL emitiu regras que requerem que as operadoras móveis permitam a seus assinantes escolher entre as diferentes operadoras de longa distância, tais como a Oi. Essas novas regras aumentaram a concorrência nesse segmento e resultaram em maiores receitas de longa distância para a Oi, originárias tanto de chamadas de celular para celular como chamadas de celular para telefone fixo na nossa região.

A concorrência de fornecedores móveis está aumentando, mas ela ainda está limitada pelo fato dos preços de chamadas de telefones celulares serem mais altos que as tarifas de chamadas originadas de nossa rede de linha fixa. No entanto, os minutos gratuitos dos pacotes para celulares podem impactar nossas receitas de chamadas de longa distância móvel, se nossos clientes de celulares migrarem para nossos competidores para permanecer na rede das pessoas às quais pretendem fazer suas chamadas de longa distância.

Oi é a principal fornecedora de serviços de longa distância para chamadas originadas de telefones móveis na Região I. Nossa principal competidora nesse mercado é a Embratel, seguida pela Tim e Intelig em terceiro e a Vivo em quarto.

Concorrência em Serviços Fixo-Móvel

A concorrência entre as operadoras no serviço fixo-móvel está diretamente relacionada à concorrência nos serviços locais, uma vez que as chamadas locais representam a maior parte das receitas derivadas das ligações entre telefones fixos e móveis. Em virtude das taxas cobradas no serviço fixo-móvel serem mais altas do que as cobradas em outros tipos de ligações, este serviço se torna mais vulnerável para competição com as ligações originadas nos serviços de telefonia móvel.

Concorrência em Serviços de Utilização de Rede (Interconexão)

A concorrência no fornecimento de serviços de uso de rede local é limitada. Entretanto, não se pode assegurar que a concorrente atual, Vésper, que é controlada pela Embratel e quaisquer outros potenciais ingressantes nesse mercado, como Brasil Telecom e Telefônica, não possam desafiar a posição de liderança da Oi no futuro.

Ademais, os preços para uso de rede local tem sido fortemente reduzidos, tendo em vista que o Contrato de Concessão 2006 estabelece que as tarifas de uso de rede devam ser orientadas pelo custo. Além disto, pode ser reduzida por causa da aplicação do Fator X. O Fator X é fator redutor, que vem sendo aplicado às tarifas de público ao longo dos últimos anos e, conseqüentemente, acarretando a diminuição dessas tarifas. A diminuição dos preços de interconexão e a aplicação das regras transitórias até o alcance da relação com custos afeta o mercado, incentivando o uso da interconexão em detrimento da construção de novas redes.

Serviços de telecomunicações - telefonia móvel

O mercado por serviços de telefonia móvel na Região I é extremamente competitivo. Competimos principalmente com três outros grupos que fornecem serviços de telecomunicações móveis na Região I. Esses grupos consistem das seguintes empresas:

- uma joint venture entre a Telefônica e a Portugal Telecom (comercializado sob a marca Vivo), que está presente em toda a Região I, exceto em alguns estados do Nordeste. Em 2007, a Vivo

adquiriu a operação da Telemig Celular no estado de Minas Gerais e aumentou sua cobertura na Região I;

- uma subsidiária da Telecom Italia Mobile (comercializado sob a marca Tim), presente em toda a Região I e que é o único grupo com cobertura nacional; e

- a Telecom Américas Group controlada pela América Movil, uma filiada da Telmex, (comercializada sob a marca *Claro*), presente em toda a Região I, exceto nos estados do Norte.

Entre os competidores listados acima, a *Claro* tem sido a concorrente mais agressiva com relação a aquisição de clientes móveis na Região I. Sua estratégia para ganhar participação de mercado nesse segmento incluiu forte subsídio de aparelhos e de tráfego. Vivo e principalmente a TIM têm sido um pouco mais conservadoras no que se refere à aquisição de clientes e subsídios de aparelhos, com um foco maior em rentabilidade. Apesar disso, mantivemo-nos como líder de serviços de telefonia móvel da Região I, comprovando nossa capacidade de conquistar 26,89 % de todos os assinantes móveis da Região I em 31 de dezembro de 2007.

Serviços de transmissão de dados

Tendo em vista que este é um mercado pouco regulamentado e, portanto, com baixas barreiras à entrada do ponto de vista de regulamentação, ele está aberto a um grande número de competidores, inclusive empresas de linha fixa e empresas que fornecem serviços especializados, que estão competindo em um mercado de alto crescimento concentrado em clientes de negócios grandes e médios.

Junto com o crescimento no volume e maior procura por capacidade de banda larga, esperamos reduções significativas de preços em serviços de transmissões de dados à medida que os competidores expandem os seus negócios. Também antecipamos uma mudança na concorrência para serviços de valor agregado fornecidos em plataformas IP.

Na Região I, estimamos que aproximadamente 72% de todos os serviços de banda larga são fornecidos na forma de ADSL. Como a tecnologia ADSL usa a rede da Oi, a Oi é atualmente a participante principal em serviços de transmissão de dados na Região I. Dos serviços de banda larga fornecidos por outros meios, estimamos que aproximadamente 25% usam tecnologia a cabo em que a Net e a TVA são as principais atuantes e 3% usam tecnologia de rádio, dominada por um pequeno grupo de participantes.

Dos participantes nos serviços de banda larga na Região I, a Telmex está aumentando sua presença através de uma parceria entre suas subsidiárias, a Embratel e a Net, a empresa de mídia em que a Telmex investiu recentemente, que estabelece uma cooperação para a provisão de serviços de telefone, TV a cabo, e internet banda larga.

Marketing

Em 2007, incorremos R$ 300 milhões em despesas de marketing, principalmente para unificar todos os serviços comercializados sobre a marca única "Oi", aumentando o reconhecimento da marca Oi no mercado, além de expandir a penetração dos serviços convergentes (Oi Conta Total).

Os principais objetivos do marketing eram promover: (1) Unificação da marca Oi, uniformizando a comunicação dos produtos e serviços Oi para o mercado (2) nossos serviços integrados que são agrupados com produtos de linha fixa, móvel e banda larga; (3) Velox, nossos serviços ADSL (serviços de banda larga) para acesso de alta velocidade à internet; (4) nossos serviços de telecomunicações móveis, através de campanhas específicas que enfocam produtos direcionados a certos segmentos de mercado, tais como varejo pré-pago e pós-pago bem como clientes corporativos; e (5) Oi Paggo, serviço de administração de crédito que permite ao usuário do serviço móvel da Oi a realização de compras através do seu Oi na rede credenciada de lojas.

Em 2007, continuamos a oferecer promoções integradas através do empacotamento de diferentes produtos e serviços fornecidos por nós, tais como comunicações móveis e serviços ADSL, e produtos de linha fixa e serviços de telefone público.

Dando continuidade à estratégia de focar na venda apenas do chip ("Sim-Card Alone"), em 2007, a Oi continuou a não subsidiar os aparelhos móveis no processo de aquisição e retenção na prestação do serviço móvel para clientes pré-pagos, no segmento B2C. A Oi apoiou a campanha do "bloqueio não", que divulgou para o mercado o direito do usuário de escolher sua operadora independente do fornecedor do aparelho. O mercado de varejo foi desenvolvido para vender aparelhos não bloqueados, o que favorece a estratégia do "Sim-Card Alone".

As ofertas de maior sucesso do ano no serviço móvel focaram na concessão de bônus para tráfego intra-rede para o serviço pré-pago ("Oi Ligadores") e de bônus através do Oi Paggo para o serviço pós-pago.

Quanto aos canais de marketing, nosso principal objetivo é ter o produto adequado ao canal mais apropriado, o que pode ocorrer através da disponibilidade de produtos diferentes em canais diferentes, bem como através da utilização de diferentes níveis de comissões para um determinado produto dependendo do canal.

No segmento Varejo, nossos principais canais de marketing são:

- Franquias: lojas diferenciadas focadas em vendas para o segmento de alta renda;
- Tele-vendas: foco em uma visão multi-skill dos atendentes;
- Canal Direto: venda de nossos produtos diretamente nos prédios de grandes organizações;
- Agentes exclusivos e lojas multi-marcas;
- Lojas do grande e pequeno varejo;
- Outros canais focados em consumidores de baixo valor, tais como call centers e agentes porta a porta

No segmento corporativo, vendemos nossos produtos e serviços através de:

- uma força de vendas direta, que se concentra principalmente sobre grandes clientes corporativos, bem como;
- uma rede da Oi, composto de agentes comissionados não exclusivos dedicados a negócios de porte pequeno e médio.

Vendemos nossos serviços de telecomunicações móveis através de uma grande rede de vendas, inclusive pontos de venda de varejo de terceiros e nossas próprias lojas, bem como através de centrais de contato e internet.

Pesquisa e Desenvolvimento

Fazemos pesquisas independentes e desenvolvimento em áreas de serviços de telecomunicações, mas não desenvolvemos um novo hardware de telecomunicações. Dependemos, em primeiro lugar de fornecedores de equipamento de telecomunicações para desenvolvimento de novo hardware.

Como parte do processo de privatização da Telebrás, as operadoras de telecomunicações privadas contribuíram para a antiga Fundação Centro de Pesquisa e Desenvolvimento em Telecomunicações, ou a

Fundação CPqD, para que pudesse fazer pesquisa e desenvolvimento no setor. Nosso último contrato com a Fundação, datado de março de 2002, prevê o desenvolvimento de software e serviços de informática pela Fundação. A TMAR teve um desembolso anual de aproximadamente R$7 milhões em 2005, 2006 e 2007, para desenvolvimento de software relacionado a sistemas de faturamento, sistemas contra fraude para telefones públicos e gerenciamento da força de trabalho da rede.

Projetos Sociais – Oi Futuro

Oi Futuro é o instituto que conduz as nossas ações de responsabilidade social, incluindo projetos de inclusão nas áreas de educação, tecnologia (jogos, internet, rede e linguagem tecnológica), computação, esporte e cultura. Ele tem como objetivo contribuir para a construção de uma sociedade melhor, utilizando as novas tecnologias da informação e comunicação como ferramentas para promover a transformação social e acelerar o desenvolvimento humano.

São cerca de quatro milhões de pessoas beneficiadas nos 16 estados da Região I, na qual atuamos, através dos programas Tonomundo, Geração Oi, Oi Conecta, Oi Kabum! Escolas de Arte e Tecnologia e os espaços culturais Oi Futuro no Rio de Janeiro e em Belo Horizonte. Além destes, o Instituto Oi Futuro apóia iniciativas sociais e culturais de outras organizações como projeto Novos Brasis e a gestão do Programa Oi de Patrocínios Culturais Incentivados, seguindo os mesmos parâmetros éticos que orientam o Instituto Oi Futuro.

Dispêndios com Investimentos de Capital

Nossos investimentos de capital em 2007 atingiram R$2.435 milhões. Deste valor, 16,3% foi alocado para a implantação de nossa infra-estrutura de serviços de telecomunicações, 28,0% para equipamentos de transmissão de dados, 21,1% para transmissão de voz, 23,3% para a rede móvel e sistemas e 11,3% em outros tipos de investimentos de capital. Todas as nossas despesas com investimentos de capital foram financiadas através de uma combinação de geração de fluxo de caixa interno e financiamento de bancos e equipamentos.

A tabela a seguir estabelece nossos investimentos de capital no período indicado.

	Exercício findo em 31 de dezembro de		
	2005	**2006**	**2007**
	(milhões de reais)		
Rede móvel e sistemas	836	680	568
Equipamentos de transmissão de dados	473	573	682
Transmissão de voz	647	582	515
Infra-estrutura de telecomunicações	237	372	398
Serviços de tecnologias de informação	93	38	77
Outros	161	82	195
Despesas totais com investimentos de capital[1]	2.447	2.327	2.435

(1) Inclui TMAR, Oi, Telemar Internet e TNL.

Nosso orçamento com investimentos de capital previsto para 2008 é de aproximadamente R$ 4 bilhões, sendo que R$ 2,7 bilhões na região da concessão (Região I) e o restante basicamente relacionado à entrada na Região III (estado de São Paulo) e implantação de 3G. Planejamos financiar estes investimentos através de fluxos de caixa operacionais e financiamentos a longo prazo. Deste total, orçamos 51% de nossos investimentos de capital de 2008 para negócios de serviços de telefonia móvel, que inclui São Paulo e 3G, e 49% para negócios de telefonia fixa, que inclui o que precisaremos implementar para o cumprimento de nossas metas regulatórias.

Ativo Imobilizado

Os principais imóveis que utilizamos, sejam próprios ou alugados, estão localizados na Região I. Em 31 de dezembro de 2007, tínhamos 4.899 imóveis próprios, que somavam 1,6 milhões de metros quadrados de área construída, dos quais 96% eram centros operacionais, somando 852 mil metros ocupados por equipamentos.

Ao final de 2007, alugávamos 8.872 imóveis de terceiros, para fins operacionais, sendo 6.469 para a telefonia fixa e 2.403 para a telefonia móvel.

Também nos foi concedido usar 3.753 imóveis de propriedade de terceiros em regime de comodato ou cessão de uso, para os quais não é necessário fazer qualquer pagamento. Quase a totalidade desses imóveis é usada como centros operacionais.

Alugamos espaços ociosos para terceiros, representando, no final de 2007, 261 imóveis parcialmente alugados para terceiros (fornecedores e terceiros não relacionados) e 27 totalmente alugados para terceiros.

Em 31 de dezembro de 2007, o valor contábil líquido de nosso ativo imobilizado era de R$11.529 milhões (comparado com R$11.733 milhões em 2006). Prédios, terrenos e melhorias a propriedades arrendadas representaram aproximadamente 10,5% do valor contábil líquido de nosso ativo imobilizado, dutos subterrâneos, postes e torres, cabos e linhas representaram aproximadamente 32,9%, instalações e equipamentos relacionados a estações de entroncamento e comutação representaram aproximadamente 13,4%, equipamentos de transmissão representaram 30,0%, construções em progresso representaram aproximadamente 2,9%, e outros ativos fixos representaram aproximadamente 10,3%.

Todos os imóveis e equipamentos que são essenciais para fornecer os serviços descritos no Contrato de Concessão 2006 são considerados como ‘‘ativos reversíveis’’, o que significa que, se o Contrato de Concessão 2006 vencer ou for rescindido, esses ativos reverterão automaticamente à ANATEL. Não há outros agravantes ou questões ambientais que possam afetar o uso de nossas propriedades e equipamentos. Para maiores detalhes, consulte a Nota 18 das demonstrações financeiras consolidadas da TNL.

Dependência de Patentes, Licenças ou Contratos

Nosso negócio é altamente dependente de concessões e licenças que a ANATEL nos concedeu. Para uma descrição das mesmas, consulte “—Nossas operações” e “—Regulamentação do Setor de Telecomunicações Brasileiro”.

Registramos, ou demos entrada em, pedidos de propriedade intelectual para os nossos nomes de marca de linha fixa, telefonia celular, banda larga e longa distância no Instituto Nacional de Propriedade Intelectual, ou INPI. Acreditamos que os nomes de marca e marcas registradas que nos identificam e a nossos negócios são importantes para nós, e, dessa forma, tomamos as medidas necessárias para protegê-las.

No primeiro semestre de 2006, a TNL contratou consultoria internacional e após ampla pesquisa decidiu implementar um projeto de unificação de suas atividades sob a marca Oi. Tal projeto tem por finalidade reforçar o conceito de convergência de serviços, melhorar as práticas divididas entre as empresas controladas pela TNL, bem como facilitar a visão da solidez do grupo pelo cliente. A implementação deste projeto de unificação das atividades sob a marca Oi ocorrerá em diversas fases. As primeiras etapas já foram implementadas, incluindo o anúncio para a imprensa no dia 28 de fevereiro de 2007.

Sazonalidade

Nossa atividade principal, que é fornecer serviços de telecomunicação fixa, geralmente não é afetada pelas principais variações sazonais do mercado, exceto no primeiro trimestre do ano, quando a atividade econômica é geralmente menor no Brasil. Nossos serviços de telecomunicações móveis são afetados por um aumento sazonal de clientes no segundo e quarto trimestres do ano devido, respectivamente, ao dia das mães e ao período de férias de final do ano no Brasil.

Seguro

Em atendimento ao Contrato de Concessão 2006, a TMAR mantém as seguintes apólices de seguros: (1) seguro do tipo "todos os riscos" para danos materiais relativos a propriedade que cobre todos os ativos seguráveis que pertencem à concessão; (2) seguro de lucros cessantes cobrindo a perda de receita derivada de danos materiais e decorrente de interrupção de negócios, para preservar as condições econômicas para garantir a continuidade dos serviços de telecomunicações prestados; e (3) seguro garantia de performance para o cumprimento das obrigações relativas à qualidade e à universalização de acordo com as disposições constantes da Cláusula XXIV do Contrato de Concessão 2006.

Além das apólices acima, possuímos Seguros de Responsabilidade Civil. Nossos ativos que possuem valor relevante e/ou estejam expostos a altos graus de risco também são segurados. Para maiores detalhes, consulte a Nota 32 das demonstrações financeiras consolidadas da TNL.

Regulamentação do Setor de Telecomunicações Brasileiro

Visão geral

Nosso negócio, inclusive os serviços que fornecemos e as tarifas que cobramos, está sujeito a uma regulamentação abrangente de acordo com a Lei Geral de Telecomunicações Brasileira e várias regulamentações derivadas da mesma. A TMAR e a Oi operam sob concessões e licenças que permitem a elas fornecer serviços específicos e estabelecer certas obrigações a serem cumpridas. Consulte ''—Concessões e licenças.''

A ANATEL é a agência que regula telecomunicações, de acordo com a Lei Geral de Telecomunicações. A administração da ANATEL é independente. Quaisquer novos regulamentos propostos pela ANATEL devem estar abertos a comentários pelo público em geral. As decisões finais da ANATEL só podem ser contestadas em tribunais brasileiros.

Políticas gerais para a regulamentação do setor de telecomunicações

Em 10 de junho de 2003, o presidente da república emitiu o Decreto nº 4.733, que cria novas regras e diretrizes com a finalidade de consolidar várias mudanças nos regulamentos do setor de telecomunicações brasileiro de linhas fixas. O Decreto estabelece as declarações gerais de políticas com relação a, entre outras coisas: (1) acesso universal a serviços de telecomunicações; (2) estímulo ao emprego e desenvolvimento do setor de telecomunicações brasileiro; (3) promoção da concorrência e adoção de políticas de reajuste de tarifas que levam em conta considerações socioeconômicas brasileiras; e (4) o equilíbrio financeiro de contratos de concessão existentes. O Decreto também definiu certas mudanças refletidas nos contratos de concessão celebrados por cada empresa em regime público a partir de 1º de janeiro de 2006.

Vários projetos de lei que afetam a política de telecomunicações foram apresentados ao Congresso Brasileiro, visando tornar os serviços de telecomunicações mais acessíveis para a população de baixa renda brasileira. Esses projetos de lei propuseram: (1) eliminar a assinatura mensal que compensa as empresas de telecomunicações pela extensão e manutenção do serviço de telecomunicação fixa para seus clientes; e (2) impor planos telefônicos de linha fixa (telefone social) que as empresas de telecomunicações teriam que fornecer a certos usuários residenciais de baixa renda elegíveis. Se aprovado, espera-se que esses tipos de proposta afetem a margem geral de fornecedores de telecomunicações, inclusive nós. Para uma discussão sobre os riscos associados ao impacto dos regulamentos de telecomunicações sobre o nosso negócio, consulte "Item 3. Informações-chave—Fatores de Risco—Riscos Relacionados ao Setor em que Atuamos e ao Nosso Negócio—Nosso negócio é altamente regulado. Mudanças nas leis e regulamentos podem afetar negativamente nossos resultados".

O Contrato de Concessão 2006

Em 2 de junho de 1998, as Concessionárias celebraram com a ANATEL os Contratos de Concessão do STFC Local e de Longa Distância nos Estados do Rio de Janeiro, Minas Gerais, Bahia, Ceará, Pernambuco, Espírito Santo, Pará, Rio Grande do Norte, Amazonas, Maranhão, Alagoas, Piauí, Paraíba, Sergipe, Amapá e Roraima ("Contratos de Concessão").

O Contrato de Concessão expirou em 31 de dezembro de 2005. Em 22 de dezembro de 2005, a TMAR assinou com a ANATEL o Contrato de Concessão 2006 para serviços telefônicos nas modalidades, Local e Longa Distância Nacional, os quais regulam a prestação do serviço desde o dia 1º de janeiro de 2006 e tem um período de 20 anos. De acordo com o Contrato de Concessão 2006, a TMAR deve pagar para a ANATEL, a cada dois anos, uma quantia equivalente a 2% de sua receita líquida de STFC do ano anterior, durante o período de vigência do contrato, a título de remuneração da concessão.

Como parte integrante do novo Contrato de Concessão 2006 está o PGMU do STFC, publicado no Diário Oficial da União através do decreto nº 4.769, em 28 de junho de 2003, assim como o Plano de Qualidade e o novo Plano Geral de Metas de Competição, que serão regulados pela ANATEL.

As maiores mudanças no Contrato de Concessão 2006 estão relacionadas a seguir:

- novos critérios usados para fazer a cobrança de serviços de linha fixa locais que substituíram o antigo sistema de pulsos por um sistema baseado na quantidade de minutos consumidos por usuários de serviços de linha fixa;

- um novo índice de reajuste para o setor de telecomunicações e metodologia usada para ajustar as tarifas de serviços de linha fixa;

- a introdução de um novo fator de produtividade que reduz a taxa de reajuste usada pelas empresas de telecomunicações para atualizar as tarifas cobradas a seus clientes;

- um plano pré-pago de telefonia de linha fixa com um valor de assinatura mais baixo que nosso Plano Básico para clientes residenciais (Acesso individual Classe Especial, ou AICE), e

- a obrigação de se construir postos de serviços, que incluem postos de atendimento à população de baixa renda. Em contrapartida, fomos autorizados a reduzir o número de telefones públicos a serem instalados para o cumprimento de nossas metas de universalização. Em abril de 2008, as concessionárias locais trocaram a meta de construção de postos de serviços pelo fornecimento de backhaul e de conectividade IP nas escolas, conforme a seguir descrito.

Em abril de 2008, as concessionárias do STFC local assinaram um termo aditivo ao Contrato de Concessão por meio do qual aceitaram abrir mão de Cláusula que determinava que novas metas de universalização seriam impostas a partir de 2010. Com isso, a Presidência promulgou o Decreto n.° 6.423/2008 que estabeleceu novas metas de universalização para as concessionárias do STFC local.

As novas metas consistem da instalação de *Backhaul* (rede interurbana de transmissão) em um número significativo de localidades. No caso da Oi, o compromisso abrange 2.800 localidades brasileiras. O cronograma de atendimento a tais localidades estabelecido no novo Decreto estipula que a Oi deverá atender 40% dessas localidades até 31.12.2008; 80% até 31.12.2009 e, por fim, 100% das localidades até 31.12.2010.

No contexto da troca de metas, as Concessionárias Locais também se comprometeram a dar conectividade IP a todas as escolas urbanas municipais, estaduais e federais brasileiras. Tal comprometimento foi formalizado por meio da assinatura de termo aditivo ao termo de autorização do Serviço de Comunicação Multimídia de cada uma das concessionárias locais.

Até 2005, as chamadas eram medidas e cobradas por pulsos, consistindo de uma única cobrança por chamada e outra cobrança por cada fração adicional de quatro minutos de uso. O Contrato de Concessão 2006 estabelece um sistema de faturamento por minuto, como esforço para estabelecer critérios de faturamento mais objetivos e transparentes para o cliente. O objetivo da ANATEL com a migração para um sistema baseado em minutos não é reduzir as tarifas, mas oferecer uma estrutura de tarifas mais transparente para os clientes.

Com relação ao novo índice de reajuste, a ANATEL começou a usar um reajuste de tarifas específico baseado em uma cesta de fatores para serviços de telecomunicações, designado como IST. O IST fornece uma conta mais equilibrada da evolução dos preços cobrados tanto aos clientes do varejo quanto aos do atacado que a taxa de inflação antiga, aplicada ao setor de telecomunicações, o IGP-DI, que enfoca mais a evolução de preços no atacado. Nos últimos anos, com a estabilidade da moeda brasileira, a evolução do IGP-DI ficou muito próxima a de índices orientados a consumidores, o que sugere que a variação entre o IST e o IGP-DI pode não ser significativa, contanto que a moeda brasileira permaneça estável.

O Contrato de Concessão 2006 estabeleceu um novo método de calcular o fator de desconto de produtividade, ou o Fator X, que limita o reajuste monetário às tarifas de telecomunicação conforme previsto no IST. De acordo com o Contrato de Concessão original, a ANATEL imporia fatores de produtividade pré-determinados para cada uma das concessionárias de telecomunicações. Com o Contrato de Concessão 2006, o método de calcular o Fator X migrou de um sistema de metas de produtividade arbitrárias, estabelecido pela ANATEL, para um que procura medir a produtividade de uma concessionária contra os resultados reais obtidos por todas as outras concessionárias do setor de telecomunicações. Esse novo método de calcular o Fator X foi usado para 2006 e será usado para 2007. A partir de 2008, o método de calcular o Fator X se baseará nos custos operacionais inerentes ao setor de telecomunicações. Para uma descrição do novo método de calcular o Fator X, consulte "—Regulamentação do Setor de Telecomunicações Brasileiro—Serviços de linha fixa – Regime privado".

O Contrato de Concessão 2006 implementou um plano especial pré-pago, de linha fixa, conhecido como AICE, que tem um preço de assinatura menor do que o valor de nosso Plano de Serviço Básico. O plano AICE é uma alternativa de linha fixa mais barata para clientes residenciais, limitado a uma linha por residência, não sendo possível que o cliente obtenha linhas fixas adicionais.

O Contrato de Concessão 2006 previu que as Concessionárias deveriam garantir a portabilidade numérica, nos termos da regulamentação. Em março de 2007, a ANATEL editou o Regulamento Geral de Portabilidade, que estabeleceu os prazos e formas pela qual se dará a portabilidade. A ativação da portabilidade será iniciada em agosto de 2008 e durará sete meses. A portabilidade possibilitará aos usuários do STFC e do SMP a mudança de prestadora e a manutenção do número do telefone fixo ou do telefone celular. A portabilidade será implementada no âmbito do STFC e do SMP e se dará somente entre prestadoras do mesmo serviço de telecomunicações.

Concessões e licenças

O direito de fornecer serviços de telecomunicações é concedido através de uma concessão ou autorização. Concessões são outorgadas em um regime público, enquanto autorizações são prestadas em regime privado. O direito de prestar serviços locais na Região I foi outorgado à TMAR pela ANATEL através de uma concessão, enquanto que nas Regiões II e III esse direito foi concedido através de uma autorização.

De acordo com a legislação aplicável, as empresas em regime público estão sujeitas a certas obrigações com relação à qualidade, continuidade e universalidade do serviço, expansão de rede e modernização. Empresas sob o regime público também estão sujeitas à supervisão da ANATEL com relação às tarifas que podem cobrar dos clientes. As empresas sob o regime privado, apesar de não estarem sujeitas a requisitos com relação a acesso universal e modernização de rede, estão sujeitas a certas obrigações de expansão de rede e qualidade de serviço definidas em suas licenças.

Empresas de regime público, tais como a TMAR, também oferecem freqüentemente certos serviços sob o regime privado, dos quais os mais significativos são serviços de transmissão de dados. A Oi oferece serviços móveis sob o regime privado, de acordo com uma licença adquirida em 13 de fevereiro de 2001. Consulte "—Principais Controladas—Oi".

Além da TMAR, as empresas que operam no regime público no Brasil incluem duas outras provedoras de serviços de linha fixa regionais (Telefônica e Brasil Telecom), uma operadora de longa distância nacional (Embratel) e outras operadoras locais secundárias. Essas quatro empresas principais sob o regime público (TMAR, Telefônica, Brasil Telecom e Embratel) são as principais provedoras de STFC no Brasil, como serviços locais e intra-regionais, serviços inter-regionais e internacionais de longa distância. Todas as outras provedoras de serviços de telecomunicações, inclusive outras empresas autorizadas a fornecer serviços de linha fixa na Região I, operam no regime privado.

Término de uma concessão

Há várias circunstâncias de acordo com as quais uma empresa sob o regime público pode ter sua concessão rescindida, conforme listado abaixo:

- não-renovação quando da expiração da concessão;
- situação extraordinária que compromete o interesse público, caso em que o governo brasileiro está autorizado a começar a prestar os serviços estabelecidos de acordo com a concessão no lugar da concessionária, sujeito a uma autorização do congresso e ao pagamento de uma indenização adequada ao proprietário da concessão rescindida;
- rescisão pela empresa (através de um acordo com a ANATEL ou de acordo com um processo jurídico), como conseqüência de um ato ou omissão do governo brasileiro que torna a prestação de serviços onerosa demais para a empresa;
- cancelamento de uma concessão devido ao prazo contratual, que é considerado ilegal por uma lei subseqüente; ou
- a ocorrência de:
  - uma cisão, união, fusão, redução de capital ou transferência do controle da companhia sem a autorização da ANATEL;
  - a transferência da concessão sem a autorização da ANATEL;
  - a dissolução ou falência da companhia; ou
  - uma situação extraordinária em que a intervenção do governo brasileiro, apesar de legalmente possível, não ocorre, pois seria inconveniente, desnecessária ou resultaria em um benefício injusto para a companhia. Caso a concessão seja rescindida nessas circunstâncias, a ANATEL poderá tomar os pertences da companhia e usar seus funcionários para continuar a prestar os serviços.

Serviços de linha fixa – regime privado

Com vistas a introduzir a concorrência nos serviços telefônicos de linha fixa no Brasil, em 1999, o governo criou quatro licenças de regime privado para competir com as concessionárias titulares de linha fixa. Três dessas licenças foram emitidas a provedoras de serviços locais e intra-regionais de longa distância para operar em três regiões de linha fixa. A Embratel detém atualmente duas dessas licenças, o que lhe permite fornecer serviços locais nas Regiões I e III, e a GVT detém a outra licença para fornecer os mesmos serviços na Região II. A quarta licença concorrente, atualmente detida pela Intelig, deveria ter sido

emitida a uma licenciada que fornecesse serviços de longa distância intra-regionais, inter-regionais e internacionais em todo o Brasil. Desde 2002, o número de licenças que o governo federal pode emitir é ilimitado. Empresas de linha fixa sob regime privado têm substancialmente menos obrigações, tais como metas universais, que operadoras de linha fixa sob o regime público. Embora a TMAR tenha recebido uma licença para fornecer STFC sob a estrutura de regime privado nas Regiões II e III, os STFC da TMAR na Região I são fornecidos de acordo com as regras do regime público conforme explicado abaixo.

STFC – regime público

Cada uma das empresas sob o regime público operava com uma concessão que expirou no final de 2005. Elas todas prorrogaram suas concessões por um período adicional de 20 anos. Essas novas concessões foram outorgadas de acordo com novas condições estabelecidas no Plano Geral de Metas de Qualidade, o novo PGMU e os termos dispostos no Contrato de Concessão 2006. Essas concessões também podem ser revogadas antes da expiração. Cada segundo ano durante o período de 20 anos será requerido às empresas sob o regime público pagar taxas de renovação semestrais equivalentes a 2% das receitas operacionais líquidas anuais de serviços de telecomunicações do ano imediatamente precedente. Os principais recursos do serviço de linha fixa sob o regime público estão descritos abaixo.

Restrições de serviço

Nos termos da regulamentação em vigor até a presente data, as empresas sob o regime público estão sujeitas a certas restrições com relação a alianças, empreendimentos conjuntos, fusões e aquisições com outras concessionárias de telefonia fixa.

Expansão da Rede — PGMU

O PGMU estabelece nossas principais obrigações com relação à expansão e modernização de redes, tais como fornecer telefones públicos em cidades com mais de 100 habitantes e instalar linhas fixas residenciais até sete dias após uma solicitação, em cidades com mais de 300 habitantes.

Um requisito de expansão de rede adicional que nos foi imposto pelo Contrato de Concessão 2006 é prestar serviços em escritórios de telecomunicações públicos que servem como centros de negócios para populações de baixa renda. Os centros deverão oferecer: (1) um mínimo de quatro computadores públicos com acesso à internet; (2) um mínimo de quatro telefones públicos; (3) um aparelho de fax; e (4) atendimento sete dias por semana, das 08:00h às 20:00h, de acordo com o PGMU.

Qualidade dos serviços – Plano Geral de Metas de Qualidade

Cada prestadora de serviços de telecomunicações, seja sob o regime público ou privado, deverá cumprir as disposições do Plano Geral de Metas de Qualidade, bem como com os termos de suas respectivas concessões e autorizações. Todos os custos relacionados ao cumprimento dos objetivos de qualidade estabelecidos pelo Plano Geral de Metas de Qualidade deverão ser arcados exclusivamente pela prestadora de serviços de telecomunicações. O Plano Geral de Metas de Qualidade estabelece padrões de qualidade mínimos com relação a:

- respostas a solicitações de reparo;
- disponibilidade de serviços a usuários;
- qualidade dos telefones públicos;
- disponibilidade de operadora;
- serviços pessoais a usuários;

- emissão de contas;
- respostas a solicitações de mudança de endereço;
- modernização da rede; e
- respostas à correspondência de usuários.

A qualidade dos serviços é medida de acordo com as definições e indicadores de qualidade estabelecidos pela ANATEL. Todo mês as empresas de telefonia fixa, sujeitas a regime público são obrigadas a declarar seu cumprimento com os objetivos de qualidade à ANATEL. Além disso, empresas de telefonia fixa sob o regime público são obrigadas a fornecer à ANATEL um relatório e análise detalhados sobre cada meta de qualidade que não foi cumprida. A ANATEL também poderá cobrar tais dados de empresas a qualquer momento sem aviso prévio.

Empresas de telefonia fixa sob o regime público que não cumprem as metas de qualidade fixadas pela ANATEL podem estar sujeitas a avisos, multas, intervenção da ANATEL, suspensões temporárias de serviços ou cancelamento de concessões e autorizações. Consulte "—Multas e penalidades".

A ANATEL mede o desempenho da TMAR individualmente em cada um dos estados onde operamos. Conseqüentemente, nosso desempenho em qualquer estado em particular pode não atingir uma ou mais metas de desempenho de qualidade, mesmo se nosso desempenho geral for satisfatório. Portanto, podemos estar sujeitos a multas ou penalidades se não cumprirmos as metas de desempenho de qualidade em uma ou mais datas específicas.

Multas e penalidades

O não cumprimento das obrigações de expansão e modernização da rede dispostas em nossa lista de obrigações pode resultar em multas e penalidade de até R$50 milhões, bem como a possível caducidade de nossa concessão. O não cumprimento das obrigações de qualidade de serviço estabelecidas em nossa lista de obrigações pode resultar em multas e penalidades de até R$40 milhões.

Regulamento de tarifa pública

De acordo com o nosso regime de concessão de linha fixa, as concessionárias deverão oferecer um Plano Básico de Serviços composto pelos seguintes serviços: instalação, assinatura mensal, e minutos locais comutados. As tarifas cobradas pelo Plano de Serviço Básico são compostas por uma cesta de duas tarifas separadas aplicadas a cada um dos serviços básicos. As tarifas cobradas em concessões de longa distância são compostas por uma cesta de 20 tarifas que variam de acordo com três critérios básicos: (1) distância física separando chamadores; (2) hora do dia, e (3) dia da semana em que a chamada é feita.

Um mecanismo de preço máximo é usado para reajustar o grupo de tarifas cobradas com relação a telefonia fixa local e concessões de longa distância. O preço máximo é ajustado semestralmente de acordo com uma fórmula estabelecida no Contrato de Concessão 2006. A fórmula prevê dois ajustes ao preço máximo. Primeiro, o preço máximo é revisto para cima para refletir aumentos na inflação, conforme medidos pelo IST. Segundo, a ANATEL aplica o Fator X, que reduz o impacto do reajuste da tarifa fornecido pelo IST.

De acordo com o método de cálculo do Fator X, estabelecido no Contrato de Concessão 2006, a ANATEL calculará a taxa de produtividade média e a comparará com nosso resultado individual de produtividade. O fator de produtividade a ser descontado do IST será igual a 50% do que for maior entre: (1) a taxa média de produtividade do setor de telecomunicações, e (2) nosso resultado de produtividade individual. Se uma empresa tiver produtividade negativa, a ANATEL não permitirá que a mesma tenha suas tarifas reajustadas acima do IST.

Tarifas por serviços individuais dentro da cesta de serviços básicos podem ser aumentados na medida em que o aumento médio ponderado para toda a cesta de serviços básicos não exceder o IST. Podemos aumentar a tarifa por quaisquer serviços individuais acima do aumento médio ponderado em até 5% para linhas fixas locais e serviços de longa distância, desde que os preços de outros serviços sejam reduzidos proporcionalmente para garantir que a tarifa média ponderada não exceda a lista revisada de tarifas cobradas.

Também oferecemos planos alternativos além do Plano Básico de Serviços. Planos alternativos devem ser submetidos à aprovação da ANATEL. Os preços máximos desses planos são ajustados anualmente com base no IST.

Para informações sobre nossas tarifas e planos de serviços atuais, consulte "—Tarifas".

Preços de Interconexão

As regras gerais com relação à interconexão estão descritas no Regulamento Geral de Interconexão promulgado pela ANATEL. É requerido a todas as empresas operacionais que fornecem serviços de interesse coletivo, se tecnicamente possível, disponibilizar suas redes para interconexão, em base não discriminatória, sempre que uma solicitação for feita por uma outra prestadora de serviços de telecomunicações.

Há dois métodos de calcular tarifas de interconexão que as operadoras pagam pelo uso de suas redes. A ANATEL estabelece as tarifas de interconexão cobradas pelo uso da rede fixa, local ou de longa distância de alguma outra operadora. Em julho de 2004, as tarifas de interconexão cobradas pelo uso da rede móvel de outra operadora passaram a ser livremente negociáveis pelas empresas de telecomunicações, a partir de fevereiro de 2005. Algumas operadoras, inclusive a TMAR e a Oi, não foram capazes de chegar a um acordo com as demais operadoras sobre novas tarifas de interconexão. Conseqüentemente, as operadoras pediram à ANATEL arbitrar essas tarifas.

Em 2006, as tarifas de terminação que as empresas podem cobrar uma das outras sobre o uso de sua rede de acesso foram limitadas a 50% da taxa cobrada a consumidores pela mesma chamada. Com base nos preços cobrados por chamadas locais na Região I, a respectiva limitação sobre tarifas de terminação resultou em uma redução de 27% nas tarifas de terminação que cobramos de outras empresas pelo uso de nossa rede de acesso ao terminar chamadas originadas na rede delas. Em 2007, essa limitação em tarifas de terminação equivaleu a 40% da taxa cobrada a clientes por chamadas que terminem em nossa rede de acesso. Essa limitação adicional resultou em uma redução adicional de 20% nas tarifas de terminação que cobramos de outras empresas pelo uso da nossa rede de acesso. Inicialmente a previsão era de que a partir de 2008 o método usado para determinar as tarifas de terminação seria baseado nos custos operacionais reais de empresas de telecomunicações. No entanto, em outubro de 2007, a ANATEL publicou um ofício prorrogando a mudança para 2010.

Regulamento de SMP e suas tarifas

Os regulamentos para serviços de telecomunicação móvel pessoal permitem às empresas fornecer serviços de telecomunicações móveis de acordo com licenças de SMP. As licenças de SMP permitem a novos concorrentes do mercado de telecomunicações brasileiro competir com as provedoras de serviços de telecomunicações existentes. Os regulamentos de SMP dividem o território brasileiro em três regiões separadas que correspondem às três regiões do serviço de telefonia fixa comutada. Um total de cinco empresas operando respectivamente nas Bandas A, B, C, D e E poderá oferecer SMP em cada região.

A licença de serviços de telefonia móvel pessoais estabelece certas obrigações e metas que devem ser cumpridas por uma concessionária de serviços de telefonia móvel pessoais. De acordo com tais obrigações uma concessionária de serviços de telefonia móvel pessoal deverá obrigatoriamente cobrir:

- uma área equivalente a no mínimo 50% da área urbana em 50% das capitais estaduais e cidades

com mais de 500.000 habitantes até 12 de março de 2002;

- todas as capitais estaduais e todas as cidades com mais de 500.000 habitantes até 12 de março de 2003;

- uma área equivalente a no mínimo 50% da área urbana em 50% das cidades com mais de 200.000 habitantes até 12 de março de 2004;

- todas as cidades com mais de 200.000 habitantes até 12 de março de 2005; e

- todas as cidades com mais de 100.000 habitantes até 12 de março de 2006.

Uma localidade é considerada como ''coberta'' quando pelo menos 80% da área urbana total está coberta. O não cumprimento dessas metas pode resultar em penalidades estabelecidas nos regulamentos e, em extremas circunstâncias, na rescisão da licença de serviços de telefonia móvel pessoal pela ANATEL.

Em junho de 2002, recebemos uma autorização da ANATEL para começar a fornecer serviços de telecomunicações móveis através de nossa subsidiária de serviços de telefonia móvel, a Oi. Nossa licença para fornecer serviços de telecomunicações é válida por 15 anos e pode ser renovada por mais 15. Se a autorização for renovada, a Oi, como remuneração por tal renovação, deverá pagar, quando da renovação e a cada dois anos, um valor igual a 2% da receita líquida do ano anterior.

É permitido às empresas que detêm licenças de serviços de telefonia móvel pessoal definir, a seu critério, os preços a serem cobrados por seus serviços de telefonia móvel, desde que tais preços estejam vinculados a planos de serviço existentes autorizados pela ANATEL. Preço máximos são reajustados anualmente, com base no IST.

ITEM 4A. COMENTÁRIOS NÃO SOLUCIONADOS DOS TÉCNICOS DA SEC.

Não aplicável.

ITEM 5. ANÁLISE OPERACIONAL E FINANCEIRA

A discussão a seguir acerca de nossa situação financeira e resultados operacionais deverá ser lida em conjunto com nossas demonstrações financeiras consolidadas auditadas de 31 de dezembro de 2007 e 2006 e para os três exercícios findos em 31 de dezembro de 2007, que constam do presente relatório anual, bem como com as informações incluídas no "Item 3. Informações-chave—Informações Financeiras Selecionados." A discussão a seguir contém declarações prospectivas que envolvem riscos e incertezas. Nossos resultados efetivos poderão diferir substancialmente daqueles discutidos nas declarações prospectivas em decorrência de vários fatores, dos que constam no "Item 3. Informações-chave—Fatores de Risco."

A discussão e análise sobre nossa situação financeira e resultados operacionais foram estruturadas de modo a apresentar o seguinte:

- breve visão geral de nossa companhia e dos principais fatores que influenciam nossos resultados operacionais, situação financeira e liquidez;

- exame de nossa apresentação financeira e políticas contábeis, inclusive nossas principais práticas contábeis;

- discussão dos principais fatores que influenciam nossos resultados operacionais;

- uma discussão dos resultados operacionais relativos aos exercícios findos em 31 de dezembro de 2007, 2006 e 2005;

- discussão sobre os acontecimentos ocorridos desde o final de 2007 que podem afetar de maneira relevante nossos resultados operacionais, situação financeira e liquidez;

- uma discussão de nossa liquidez e recursos de capital, inclusive nosso capital de giro em 31 de dezembro de 2007, nossos fluxos de caixa dos três exercícios findos em 31 de dezembro de 2007, 2006 e 2005, e nossas dívidas relevantes de curto e longo prazo em 31 de dezembro de 2007;

- uma discussão de nossas operações não registradas contabilmente; e

- uma discussão de nossos investimentos de capital e compromissos contratuais.

Visão Geral

Em 2007, enquanto a nossa rede fixa teve uma queda de 14,4 para 14,2 milhões de linhas em serviço, a base de telefonia móvel expandiu-se de 13,1 para 15,9 milhões de clientes e a base de banda larga passou de 1,1 para 1,5 milhões de clientes. Na telefonia móvel, alcançamos em dezembro de 2007 uma participação de mercado de 26,9% na Região I . Em 2007, a nossa receita bruta total aumentou 3,8% em relação à 2006. Assim como nos anos anteriores, o crescimento dos negócios de telefonia móvel e de transmissão de dados tem sido muito importante para manter o crescimento da nossa receita total já que não se espera um crescimento no segmento de telefonia fixa.

De modo geral, os nossos resultados operacionais são afetados significativamente pelos seguintes fatores:

- tendências gerais e demanda por serviços de telecomunicações;

- concorrência;

- custo de empréstimos e financiamentos;

- ajustes das tarifas dos serviços de telecomunicações; e

- ambiente político e econômico, efeitos da inflação e flutuação da taxa de câmbio.

A nossa capacidade financeira e liquidez são influenciadas por uma gama de fatores, incluindo (veja o item "—Liquidez e recursos de capital"):

- nossa capacidade de gerar fluxos de caixa a partir de nossas operações;

- a taxas de juros em vigor nos mercados nacional e internacional e flutuação das taxas de câmbio, que afetam o serviço da nossa dívida;

- nossa capacidade de continuar tomando empréstimos de instituições financeiras nacionais e internacionais; e

- nossas necessidades de investimento de capital, que consistem primordialmente em infra-estrutura para a expansão de nossas atividades de telefonia móvel (incluindo nossa entrada no mercado de São Paulo e implementação da tecnologia 3G) e telefonia fixa (incluindo o que precisaremos implementar para o cumprimento de nossas metas regulatórias).

Tendências Gerais e Demanda por Serviços de Telecomunicações

Em todo o Brasil, inclusive na Região I, há um crescimento potencial limitado para os tradicionais STFC. Desde a privatização do sistema Telebrás em 1998, investimentos consideráveis têm sido feitos para expandir a "última milha" da rede de telefonia fixa. De acordo com a ANATEL, o Brasil tinha 20,0 milhões de telefones fixos em serviço em julho de 1998, e atingiu, em dezembro de 2007, um total de 39,3 milhões. No entanto, uma grande parte das novas linhas fixas em serviço está nas áreas de baixa renda, que geram um baixo retorno sobre o capital investido. Atualmente, o nível de penetração da linha fixa no Brasil é semelhante ao de outros países com renda per capita similar e, conforme aconteceu nesses países, a base de telefonia fixa tem permanecido estável. Por outro lado, conforme a ANATEL, o número de assinantes de telefonia móvel no Brasil cresceu de 7,4 milhões em 1998 para 120,9 milhões em 31.12.2007. Nesse período, o segmento de telefonia móvel cresceu a uma média de 36,4% ao ano, devido à forte concorrência, publicidade e planos pré-pagos. Em 2007, a base de clientes móveis da Oi aumentou 22,2%, com um crescimento de 24% na receita bruta do segmento.

Esperamos que o número de linhas e a receita dos STFC mantenham-se estáveis no futuro. No segmento móvel, prevê-se um aumento na base de clientes, no tráfego e na receita de serviços de valor adicionado. Devido à saturação do mercado, futuramente o crescimento do negócio de telefonia móvel deve se dar a taxas mais baixas do que as observadas no passado. Espera-se também um aumento na receita dos serviços de banda larga e comunicação de dados, já que tais serviços ainda têm um baixo nível de penetração no Brasil. Acreditamos que a nossa estratégia de convergência, com a oferta de pacotes integrados de telefonia fixa, móvel e dados será um diferencial competitivo e um fator importante na garantia do nosso crescimento e sucesso nesses mercados.

Concorrência

Algumas tendências gerais do mercado de telecomunicações têm alterado de forma significativa o cenário competitivo. Um desses fatores é a convergência tecnológica e de serviços. Através dela, *players* do mercado, até então restritos a um serviço, passaram a competir em outros segmentos. Esse é o caso da prestação de banda larga por operadores de TV por assinatura ou por operadoras móveis (através da terceira geração), ou ainda da competição da telefonia móvel no mercado tradicional de voz fixa. A convergência de serviços também tem gerado uma nova dinâmica competitiva, possibilitando um posicionamento diferenciado através da oferta de pacotes integrados de serviços.

Outro fator importante no ambiente competitivo é a tendência geral de consolidação do mercado, presente na América Latina e com fortes reflexos no Brasil. Além da formação de grandes grupos econômicos com vantagem de escala, a consolidação traz também a possibilidade da atuação integrada em diversos segmentos, com vantagens competitivas significativas num cenário de convergência.

Nesse cenário geral, o mercado brasileiro de telefonia móvel se destaca pelo ambiente fortemente competitivo. Até 2007, conforme o IBGE, aproximadamente 77% da população brasileira vivia em áreas com pelo menos três operadoras de telefonia móvel. Os resultados da licitação de sobras de freqüências do SMP, realizada pela ANATEL em setembro de 2007, mudarão esse cenário. Com as novas outorgas, qualquer área do país passará a ter pelo menos quatro competidores.

Nesse ambiente competitivo, com cerca de três anos após o início de suas operações móveis, já possuíamos uma participação de 26,3% sobre a base total de assinantes da Região I (dezembro de 2005). Desde então, temos mantido a nossa liderança na Região I, tendo alcançado uma participação de 26,9% em dezembro de 2007, seguida pela TIM com 26,4%, Claro com 20,0% e Vivo com 17,3%. A recente aquisição da Amazônia Celular, ainda a ser aprovada pelo CADE, poderá reforçar essa liderança, garantindo uma participação consolidada de 29,3%. Além do fato de ser um mercado com alto crescimento, a liderança em telefonia móvel na Região I é estrategicamente importante para a Oi por garantir a captação de grande parte da receita de uso da rede móvel que, de outro modo, seria paga pela operação fixa às outras operadoras móveis.

A futura operação de telefonia móvel na Região III, possibilitada pelas autorizações obtidas no último trimestre de 2007, representará um novo cenário competitivo para a Oi. Além de trazer a vantagem do *roaming* em São Paulo para seus atuais assinantes da Região I cobrindo uma desvantagem competitiva até então existente, a entrada na Região III garantirá a participação em um dos maiores e mais rentáveis mercados do país e um dos últimos ainda com apenas três competidores.

No segmento de telefonia fixa a concorrência pelos meios tradicionais ainda é pouco representativa e focada nos clientes corporativos. Por outro lado, a competição de outros meios vem aumentando sua relevância. Um desses meios é a telefonia móvel, cuja competição pode ser observada através de fenômenos como a migração de tráfego e a substituição fixo-móvel, que têm sido incentivados por pacotes agressivos de algumas operadoras móveis.

Outro ponto importante é a atuação das operadoras de TV a cabo em conjunto com as operadoras de telefonia móvel e telefonia fixa. Estabelecido em 2005, o acordo entre a Net e a Embratel marcou o início dessa competição. Além de focada nos assinantes de maior valor, a atuação desse *player* se dá através da oferta de pacotes integrados com TV por assinatura. A TIM através do seu serviço TIM CASA FLEX, entrou nesse mercado em 2007, oferecendo através de um terminal móvel numeração Local STFC e Móvel ao mesmo tempo e em um único chip. A GVT, autorizatária do serviço local, aumentou também em 2007 sua rede no mercado de Belo Horizonte, capital do estado de Minas Gerais, oferecendo serviços de telefonia local, acesso a internet e conectividade para os mercados B2C e B2B.

O mercado de longa distância apresenta um alto nível de competição. Nesse cenário temos mantido nossa liderança sobre o tráfego originado na Região I, tanto em telefones fixos quanto móveis. No entanto, a pressão sobre as tarifas e a redução do tráfego, principalmente daquele originado nos telefones fixos, têm implicado na redução desse mercado. O reflexo disso pode ser observado nas nossas receitas nesse segmento, que apresentaram, em 2007, uma queda de cerca de 3,1% com relação ao ano anterior.

A ampla abrangência e disponibilidade da nossa rede ADSL tem garantido a sua liderança no mercado de banda larga com uma participação estimada de 72% do total de acessos em setembro de 2007. A banda larga ofertada pelas operadoras de TV a cabo é a nossa principal competidora nesse segmento, com destaque para a Net. Além da atuação focada nos assinantes de TV a cabo, que em geral possuem um maior poder de consumo, a competição dessas operadoras dispõe da oferta de pacotes integrados com TV paga, banda larga e voz. A parceria estabelecida com a Sky em 2007 nos tem proporcionado a possibilidade de competir também com uma oferta de pacote integrados, ajudando a manter o nível de competitividade, principalmente nos mercados com maior concorrência das operadoras de TV a cabo. Além disso, a aquisição da Way TV, aprovada pela ANATEL em 2007 e em análise pelo CADE, nos tornará o primeiro *player* "*quadruple play*" do mercado com a possibilidade da oferta conjunta de telefonia fixa, telefonia móvel, banda larga e TV por assinatura, em quatro municípios do estado de Minas Gerais (Belo Horizonte, Poços de Caldas, Uberlândia e Barbacena).

Do ponto de vista geral do mercado, contamos ainda com a vantagem competitiva de ser a única empresa de telecomunicações efetivamente convergente na Região I. Além dos benefícios de ter uma marca única, a convergência permite oferecer vantagens aos clientes como faturas integradas, pacotes especiais com desconto, uso de créditos de cartões pré-pagos de telefonia móvel em telefones públicos, entre outros.

Custo de Empréstimos e Financiamentos

A moeda brasileira desvalorizou-se com freqüência nas últimas quatro décadas. Durante todo esse período, o governo brasileiro implementou vários planos econômicos e usou várias políticas de taxa de câmbio, inclusive desvalorizações repentinas, pequenas desvalorizações periódicas (tais como ajustes diários), controle de taxas de câmbio, mercados de taxa de câmbio dual e um sistema de taxas de câmbio flutuante. Essas flutuações na taxa de câmbio e algumas das medidas do governo brasileiro para tentar segurar a inflação afetaram o custo dos nossos empréstimos e financiamentos. As flutuações na taxa de câmbio também afetam os custos de nossos aparelhos de telefonia móvel e equipamentos de telefonia fixa,

já que parte destes equipamentos é adquirida no exterior através de contratos denominados em moeda estrangeira.

Em 31 de dezembro de 2007, 35% da nossa dívida era em moeda estrangeira. Entretanto, nós tipicamente usamos instrumentos derivativos para trocar ("swap") a exposição à variação da moeda estrangeira pela variação das taxas de Certificado de Depósito Interbancário, ou CDI. Em dezembro de 2007, nós cobrimos 91,6% do risco de variação de taxa de câmbio. A finalidade destas operações de "*hedging*" é "casar" a moeda de nossas receitas com a da nossa dívida.

A taxa média anual de juros da dívida em moeda local, incluindo debêntures, diminuiu, de 13,2% ao ano em 2006, para 10,8% ao ano em 2007. A taxa média anual de juros da dívida em dólares norte-americanos diminuiu de 7,0% em 2006 para 6,3% em 2007. No entanto, devido à valorização do real contra o dólar norte-americano em 2007, acumulamos perdas significativas em nosso balanço (de acordo com os PCGA do Brasil), refletindo o custo de nossas operações de swap.

Embora exista uma perspectiva favorável para a economia brasileira em 2007, ela ainda permanece vulnerável a choques, devido aos altos níveis da dívida doméstica e pública do Brasil.

Ajustes de Tarifas de Serviços de Telecomunicações

As tarifas de serviços de telecomunicações estão sujeitas a uma intensa regulamentação da ANATEL. O novo contrato de concessão, efetivo em janeiro de 2006, prevê que as tarifas sejam ajustadas pelo IST. Esse índice é calculado com base em uma média ponderada de uma série de índices de preços brasileiros, tais como o IGP-DI, IGP-M e IPA-OG (todos da FGV), IPCA, INPC e SINAPI (os três do IBGE), e sua composição pode ser revista a cada dois anos. Ajustes de tarifas podem ser efetuados após qualquer período de no mínimo 12 meses, por iniciativa da ANATEL ou da concessionária. Sobre a variação anual do IST é aplicado um fator de desconto (Fator X) por conta de produtividade.

Para uma análise detalhada sobre os termos que podem afetar a concessão da TNL, consulte "Item 4. Informações sobre a Companhia—Regulamentação do Setor de Telecomunicações Brasileiro".

O Ambiente Político e Econômico Brasileiro, Efeitos Da Inflação e Flutuação Da Taxa De Câmbio

Nós somos, e continuaremos a ser, afetados pelas condições econômicas, políticas e sociais do Brasil. Nossas operações foram principalmente afetadas pela flutuação do "Real" e pela variação de taxas de câmbio, influenciadas pelo governo brasileiro, em seus esforços para controlar a inflação (consulte "Item 3. Informações-chave—Taxas de Câmbio" e "Item 3. Informações-chave—Fatores de Risco—Fatores de risco relacionados ao Brasil"). A tabela a seguir mostra o crescimento do PIB, a taxa da inflação, a variação da taxa de câmbio do dólar norte-americano e a taxa de juros para cada um dos três anos findos em 31 de Dezembro de 2005 a 2007:

	Em 31 de dezembro de		
	2005	**2006**	**2007**
Crescimento do PIB %(1)	2,3	2,9	5,4
Taxa de Inflação IGP-DI %(2)	1,2	3,8	7,9
Taxa de Inflação IPCA %(3)	5,7	3,1	4,5
Variação da Taxa de câmbio do dólar norte-americano% (4)	(11,8)	(8,7)	(17,2)
Taxa de juros Selic %(4)	19,0	15,0	11,8

(1) Fonte: IBGE
(2) Fonte: Índice Geral de Preços – Disponibilidade Interna—FGV
(3) Fonte: Índice de Preço ao Consumidor — FGV
(4) Fonte: Banco Central. Sistema Especial de Liquidação e Custódia, ou Selic.

Políticas Críticas Contábeis E Estimativas

As nossas políticas contábeis estão descritas na Nota 3 das demonstrações financeiras consolidadas da TNL, incluídas neste relatório anual. Ao preparar as demonstrações financeiras consolidadas, a TNL se baseou em estimativas e premissas derivadas da experiência histórica e de vários outros fatores que considerou razoáveis e relevantes. ''Políticas críticas contábeis'' são importantes para retratar a posição financeira e resultados da TNL e requerem os julgamentos, estimativas e suposições, subjetivas e complexas da administração. A aplicação dessas políticas contábeis críticas freqüentemente requer julgamentos feitos pela administração, relacionados aos efeitos de assuntos que são inerentemente incertos, com relação aos resultados das operações da TNL e ao valor contábil dos ativos e passivos da mesma. Os resultados operacionais e posição financeira da TNL podem diferir dos estabelecidos nas demonstrações financeiras consolidadas se sua experiência efetiva diferir das assunções e estimativas da administração. Para fornecer uma compreensão sobre as políticas críticas contábeis, inclusive algumas variáveis e assunções em que se baseiam as estimativas, e a sensibilidade das mesmas a diferentes parâmetros e condições, incluímos a seguir uma discussão das políticas contábeis críticas da TNL relativas a:

- reconhecimento de receita e contas a receber;
- provisão para devedores duvidosos;
- depreciação do ativo imobilizado
- contingências;
- derivativos;
- ágio; e
- imposto de renda diferido.

Reconhecimento de Receita e Contas a Receber

A política de reconhecimento de receita da TNL é significativa porque a receita da TNL é um componente chave de seus resultados operacionais. A determinação de preços pela administração, capacidade de cobrança e os direitos a receber certas receitas pelo uso da rede da TNL baseiam-se em julgamentos relacionados à natureza da taxa cobrada pelos serviços prestados, o preço de certos produtos e o poder de cobrar essas receitas. Se mudanças nas condições fizerem com que a administração determine que esses critérios não estão sendo atendidos para certas operações, o valor das contas a receber pode ser afetado negativamente. Além disso, a TNL depende de diretrizes de medição de reconhecimento de receita de acordo com as regras definidas pela ANATEL.

Receitas provenientes do uso da rede da TNL pelas outras provedoras de serviços de telecomunicações são registradas com base em um documento formal de tráfego declarado e serviços prestados, o Documento de Declaração de Tráfego e Prestação de Serviço, ou DETRAF, emitido por uma câmara de compensação terceirizada.

As contas a receber de serviços de telecomunicações são avaliadas aplicando as tarifas na data em que o serviço é prestado. Essas contas a receber também incluem créditos por serviços prestados, mas ainda não cobrados, até a data do balanço. O valor dos serviços prestados, mas ainda não cobrados é determinado a partir da avaliação de serviços medidos no final do ano ou por estimativas que levam em consideração o desempenho do mês anterior. Os impostos relacionados são similarmente determinados e contabilizados em base de competência.

Os juros de pagamentos atrasados são contabilizados sobre a emissão da primeira conta após o pagamento da conta atrasada.

As receitas relacionadas à venda de cartões de telefone público, aparelhos de telefonia móvel e acessórios são contabilizadas quando da transferência de titularidade. No entanto, receitas de cartões para aparelhos pré-pagos de telefonia móvel são diferidas e reconhecidas como receita com base no uso do cliente.

Provisão para devedores duvidosos

Essa provisão é estabelecida para reconhecer os perdas prováveis de contas a receber, levando em consideração as medidas que a TNL implementa para restringir a prestação de serviços a clientes com contas devidas em atraso e para cobrar contas inadimplentes, a começar de quando a conta está devida há mais de 60 dias para o segmento de linha fixa ou há mais de 15 dias para o segmento móvel e aumentando progressivamente a partir de então, como segue:

Contas em atraso – segmento de linha fixa	Restrição de Serviço/Processo de Cobrança	% de perda provisionada
De 30 a 60 dias	Bloqueio da realização de chamadas	Zero
De 61 a 90 dias	Bloqueio de realização e recebimento de chamadas	40
De 91 a 120 dias	Desligamento após aviso com 15 dias de antecedência	60
De 121 a 150 dias	Cobrança	80
De 151 a 180 dias	Cobrança	100

Contas em atraso – segmento móvel	Restrição de Serviço/Processo de Cobrança	% de perda provisionada
De 15 a 30 dias	Bloqueio parcial sobre serviços/Processo de Cobrança	Zero
De 31 a 60 dias	Bloqueio da realização e recebimento de chamadas	Zero
De 61 a 90 dias	Desligamento após aviso com 15 dias de antecedência	40
De 91 a 120 dias	Cobrança	60
De 121 a 150 dias	Cobrança	80
De 151 a 180 dias	Cobrança	100

A partir de 181 dias em atraso, as contas a receber e respectiva provisão para créditos de liquidação duvidosa são revertidas no balanço patrimonial.

A partir de 13 de fevereiro de 2008, entraram em vigor as modificações da Regulamentação do SMP, aprovadas pela Resolução ANATEL nº 477 de 7 de agosto de 2007. Esse documento promoveu alterações na régua de inadimplência, conforme abaixo detalhado:

- o bloqueio total passa a ter o prazo de 45 dias, sendo 30 dias após o bloqueio parcial, e não mais 15 dias;

- o prazo total para a rescisão do contrato passou a ser de 90 dias após o vencimento da fatura, tendo em vista que os demais prazos não se alteraram.

A TNL inclui entidades governamentais, clientes corporativos e outros fornecedores de serviços de telecomunicações na base de cálculo da provisão. A TNL também entrou em acordos com certos clientes para cobrar contas em atraso, inclusive acordos que permitem aos clientes quitar suas contas inadimplentes em parcelas diferidas no tempo. Os montantes que efetivamente deixamos de receber para essas contas pode ser diferente do valor da provisão estabelecida.

Depreciação do ativo imobilizado

A TNL deprecia o ativo imobilizado, usando o método de depreciação linear a taxas que julga

compatíveis com a vida útil dos ativos subjacentes, principalmente cinco até dez anos para redes e equipamentos, vinte e cinco anos para prédios, tubulações subterrâneas, postes e torres, cinco anos para hardware e dez anos para mobiliário, utensílios e outros. As taxas de depreciação são ajustadas e podem variar entre os segmentos de linha fixa e móvel, levando em consideração mudanças na vida útil estimada, com base na obsolescência técnica e avaliação por peritos externos. Testes de desvalorização são aplicados sempre que eventos ou mudanças em circunstâncias indicam que o valor contábil não pode ser recuperado. A TNL não registrou nenhuma desvalorização relevante durante os anos de 2005, 2006 e 2007. Os custos de manutenção e reparo são capitalizados quando, de acordo com a avaliação da administração, esses custos tenham aumentado a capacidade instalada ou a vida útil. A TNL não capitalizou quaisquer custos de manutenção e reparo durante os três últimos anos finalizados em 31 de dezembro de 2007.

Contingências

A elaboração das demonstrações financeiras da TNL requer que a TNL faça estimativas e assunções com relação às contingências que afetam a valorização dos ativos e passivos na data das demonstrações financeiras e receitas e despesas durante o período declarado. Essas contingências incluem processos jurídicos discutidos na Nota 26 das demonstrações financeiras consolidadas.

Exceto se outro modo requerido por mudanças nos padrões e práticas contábeis, a TNL irá continuar a registrar passivos com relação a essas contingências da mesma forma que o faz atualmente, com base na avaliação de risco de prejuízo em cada data de elaboração das demonstrações financeiras. A TNL classifica sua perda nos processos jurídicos como "remota", "possível" ou "provável". Provisões registradas nas demonstrações financeiras da TNL com relação a esses processos jurídicos refletem prejuízos razoavelmente estimados, conforme determinado pela administração com base na assessoria jurídica e de acordo com os PCGA do Brasil e o U.S. GAAP. Conforme abordado na Nota 3(k) das demonstrações financeiras consolidadas da TNL, a mesma registra como passivo sua estimativa dos custos da resolução de tais demandas, quando considera a perda das mesmas prováveis. É possível que as assunções da TNL e, portanto, estimativas de prejuízos de qualquer contingência em particular mudará no futuro com base nas mudanças no cenário relacionado. Isso pode, portanto resultar em mudanças nas futuras provisões para processos jurídicos. A TNL registra passivos com relação a um litígio pendente com base nas estimativas dos valores das prováveis perdas. Atualmente, os processos jurídicos que envolvem a TNL e suas subsidiárias têm sido controlados em um banco de dados, onde as informações relacionadas a cada processo estão disponíveis tais como: o valor envolvido, risco, expectativa de perda, situação do andamento, conselheiros jurídicos responsáveis externos, etc. Consulte "Item 8. Informações financeiras—Processos Judiciais."

Processos trabalhistas

A legislação brasileira trabalhista é extensa e complexa, resultando em muitas reclamações de funcionários atuais e antigos e mão de obra terceirizada. Estas estão relacionadas principalmente ao adicional de periculosidade, diferenças salariais, horas extras e responsabilidade subsidiária, dentre outros. Em 30 de setembro de 2007, a administração alterou sua estimativa das perdas em processos trabalhistas e segundo a nova estimativa o cálculo baseia-se no histórico de pagamentos realizados.

Processos fiscais

A complexidade do sistema tributário brasileiro freqüentemente resulta em controvérsias sobre vários tributos diferentes. A TNL está atualmente envolvida em processos fiscais com relação a, e entrou com demandas para evitar o pagamento de, certos tributos que acredita serem inconstitucionais. Essas contingências fiscais, que estão primariamente relacionadas ao ICMS, Imposto Sobre Serviços de Qualquer Natureza, ou ISS, impostos sobre receitas, e contribuições estão descritas em detalhes na Nota 26 das demonstrações financeiras consolidadas da TNL. A TNL registra provisões para perdas prováveis com relação a essas lides fiscais com base na opinião de conselheiros jurídicos externos e com base na análise de resultados potenciais, assumindo uma combinação de estratégias de litígio e acordo. A TNL não acredita

que os processos, que considera como perdas prováveis, se decididos contra ela, terão um forte efeito negativo sobre a posição financeira da TNL. É possível, no entanto, que resultados operacionais futuros possam ser negativamente afetados por mudanças nas assunções da TNL e eficácia de suas estratégias com relação a esses processos.

Processos cíveis

A TNL está atualmente envolvida em vários processos com respeito a questões relacionadas a avaliações pela ANATEL, indenização requerida por antigos revendedores de cartões pré-pagos, muitos processos individuais requerendo indenização em juizados de pequenas causas e sub-contratadas, entre outros. A TNL registra provisões para perdas prováveis com base no parecer de seus advogados externos com relação à sua avaliação do resultado do litígio e de suas estimativas dos valores envolvidos.

Riscos não reconhecidos

A TNL não registrou uma provisão para cada risco trabalhista, fiscal ou civil, mas apenas para aqueles para os quais um resultado desfavorável, com base na assessoria jurídica, seja provável. A TNL estimou um valor total de riscos não registrados de processos considerados como possíveis e perdas remotas de R$10.131 milhões e R$1.751 milhões, respectivamente, em 31 de dezembro de 2007. A TNL tem estimativas baseadas nas avaliações de assessoria jurídica externa, e acredita que estão baseadas em suposições razoáveis.

No momento, a TNL não possui ativos contingentes relevantes, com provável entrada de benefícios econômicos. Ativos contingentes só seriam registrados quando de decisão judicial final com relação a disputas sobre várias questões tais como créditos fiscais.

Derivativos

Em 31 de dezembro de 2007, a TNL tinha empréstimos e financiamentos (incluindo debêntures) sujeitos a taxas de juros flutuantes, que totalizavam 72,7% do seu endividamento total, com base na taxa de juros de longo prazo, ou TJLP, taxas CDI e IGP-M para dívidas em reais, Taxa Interbancária do Mercado de Londres, ou LIBOR, para dívidas em dólares dos Estados Unidos e ienes, e em uma cesta de moedas estrangeiras para a parcela em moeda estrangeira das Linhas de Crédito do BNDES (conforme definido abaixo).

Em 31 de dezembro de 2007, a TNL tinha contratos de derivativos de acordo com os quais ela trocou 8% de sua dívida sujeita a taxas de juros flutuantes para taxas fixas. Tais contratos referem-se a contratos que rendem juros de acordo com LIBOR em dólares dos Estados Unidos e LIBOR em Iene do Japão, que representam 18.2% de sua dívida total, reduzindo a exposição da TNL a mudanças na LIBOR para 12.5% de sua dívida total e sua exposição a taxas de juros flutuantes total para 67% de sua dívida total.

Os resultados de operações de swap de taxas de juros entre moedas são determinados e registrados mensalmente, comparando as taxas de juros contratuais com taxas de câmbio de final de mês, quando aplicáveis, independente dos termos de quitação no contrato de derivativos aplicável.

De acordo com o U.S. GAAP, os resultados de operações com derivativos são contabilizadas ao valor justo, de acordo com SFAS Nº 133 'Contabilidade para Instrumentos Derivativos e Atividades de *Hedge*', e calculado no fim do ano, o qual poderá alterar de forma significativa, o lucro (prejuízo) líquido. Nossos empréstimos e financiamentos em moeda estrangeira, inclusive operações de swap, totalizam U$2.338 milhões e U$2.730 milhões em 31 de dezembro de 2007 e 2006, respectivamente.

No passado, TNL usou contratos derivativos (conversão (swap), opções e a termo) para conversão de nossos riscos em moeda estrangeira. Atualmente, todos os contratos de derivativos são trocas (swaps) simultâneas de juros e moedas, de acordo com os quais uma obrigação denominada em moeda estrangeira é

trocada por uma obrigação denominada em real que rende juros à taxa de CDI. O lucro (prejuízo) em transações de conversão contabilizado de acordo com os PCGA do Brasil para reduzir ou aumentar o endividamento em moeda estrangeira será eficaz se mantivermos esses contratos até o seu vencimento, independentemente do valor justo de mercado no fechamento do ano, conforme nossa intenção atual.

Em 1º de janeiro de 2001, a TNL começou a aplicar a SFAS No. 133 para fins de reconciliação dos PCGA do Brasil para o U.S. GAAP. Devido ao fato das operações da TNL não serem elegíveis para contabilidade de *hedge* de acordo com esse padrão, os derivativos são registrados ao valor justo. Portanto, a TNL elimina os ganhos e perdas dos contratos de derivativos ainda não realizados financeiramente em suas demonstrações financeiras de acordo com o U.S. GAAP. Os valores justos baseiam-se em modelos de precificação que levam em consideração os preços de mercado atual e preços contratuais para os instrumentos financeiros subjacentes ou *commodities*, bem como o valor de tempo e curva de rendimento ou fatores de volatilidade em que se apóiam as posições. Se a TNL mantiver esses instrumentos até seu vencimento, os ganhos e prejuízos não realizados compensarão substancialmente as despesas financeiras, devido às variações de câmbio. Por exemplo, os resultados financeiros da TNL para os anos findos em 31 de dezembro de 2007 e 2006 foram impactados por uma desvalorização de 20,7%, e 9,5%, respectivamente, da taxa de câmbio do dólar, devido ao endividamento de longo prazo em moeda estrangeira.

Enquanto as variações de taxas de câmbio afetam nossa dívida e resultados financeiros, ganhos e perdas com estes contratos de derivativos são reconhecidos no resultado como despesa financeira. No entanto, para fins de PCGA do Brasil, perdas e ganhos mensurados ao valor de mercado não são reconhecidos, gerando uma perda de R$53 milhões em 2007, perda de R$3 milhões em 2006 e uma perda de R$122 milhões em 2005, conforme o U.S. GAAP.

Ágio

De acordo com os PCGA do Brasil, os padrões de contabilidade não tratam especificamente de combinações de negócios e o método de compra é aplicado com base em valores contábeis. O ágio ou o deságio na aquisição de uma companhia é registrado através do cálculo da diferença entre o custo de aquisição e seu valor contábil subjacente. Se o ágio ou o deságio for baseado em expectativas de rentabilidade futura, a amortização do ágio nas demonstrações consolidadas de resultado será reconhecida nas demonstrações de resultado, em um período consistente com o período em que se espera que os lucros e prejuízos sejam incorridos. Se o ágio ou o deságio for baseado no valor justo do imobilizado, a amortização é reconhecida nas demonstrações consolidadas de resultado sobre um período consistente com as vidas útil remanescentes dos ativos.

De acordo com o U.S. GAAP, TNL adotou os procedimentos determinados pela regra FAS No. 141 "Business Combinations (combinação de negócios)" para reconhecer o ágio na aquisição de outras companhias. O método contábil usado nas operações de combinação de negócios é o "método de aquisição", que requer que os adquirentes determinem razoavelmente o valor justo dos ativos e passivos identificáveis das companhias adquiridas, individualmente, para determinar o ágio pago na compra, que deverá ser reconhecido como ativo intangível , a diferença entre o valor contábil e o valor justo tem que ser classificado no balanço como ativo imobilizado e atribuído a uma unidade específica de reportagem ("reporting unit").

Conforme o U.S. GAAP, o ágio representa o excesso apurado entre o valor de compra e o valor de mercado dos ativos identificados e intangíveis adquiridos. O custo de aquisição das sociedades adquiridas na data da aquisição é atribuído aos ativos e passivos identificáveis e o excesso do valor de compra sobre os valores atribuídos aos ativos e passivos identificáveis é reconhecido como ágio. Em 1º de janeiro de 2002, a Companhia passou a adotar o SFAS nº 142, "Ágio e outros ativos intangíveis", que alterou a contabilização de ágio e outros ativos intangíveis cuja vida útil é indefinida, do "método de amortização", para o método de "impairment-only" (avaliação de desvalorização periódica)..

O teste de desvalorização do ágio é realizado em dois passos, sendo aplicado no nível de unidade de "reportagem", pelo menos uma vez por ano, ou sempre que existam indicadores de desvalorização. Essas unidades de "reportagem" podem ser segmentos de negócios ou um nível abaixo desses segmentos, denominado componente. Negócios para os quais informações financeiras separadas são disponíveis geralmente são considerados componentes de um segmento de negócios. Componentes que são economicamente semelhantes e são gerenciados pela mesma administração de segmentos de negócios são combinados e considerados como uma única unidade de "reportagem", conforme o SFAS nº 142 (baseado em um *business plan* com projeções para até 10 anos e taxa de desconto que reflete o risco do negócio). O primeiro passo é comparar o valor justo de mercado da unidade de "reportagem", calculado através do método de fluxos de caixa descontados, com o respectivo valor contábil. Se o valor contábil for superior ao valor justo de mercado, existe um potencial risco de haver desvalorização e o passo 2 obrigatoriamente deve ser aplicado. O passo 2 consiste na comparação do valor contábil do ágio da unidade de "reportagem " com seu valor justo de mercado implícito (ou seja, o valor justo de mercado da unidade de "reportagem" menos o valor justo de mercado dos ativos e passivos dessa unidade, incluindo os ativos intangíveis identificáveis). Se o valor contábil do ágio for superior ao seu valor justo de mercado implícito, é requerido que o excesso é tratado como provisão para desvalorização.

Imposto de renda diferido

Impostos de renda no Brasil são calculados e pagos com base em pessoa jurídica. Não há declarações de impostos consolidadas. Nesse sentido, a TNL só reconhece o ativo de impostos diferido sobre prejuízos fiscais a compensar e diferença temporária se for provável que sejam realizados com base na pessoa jurídica.

De acordo com os PCGA do Brasil, o valor registrado é o valor líquido, que deve ser suportado por um plano de negócios aprovado pelo Conselho de Administração e Conselho Fiscal da TNL. Conforme requerido pela Instrução CVM No. 273/98 e Instrução CVM No. 371/02, a TNL divulga em suas demonstrações financeiras, de acordo com os PCGA do Brasil, os valores que espera que sejam recuperados nos próximos dez anos.

No Brasil, a lei tributária é às vezes significativamente alterada por medidas provisórias, divulgadas por decreto presidencial. As medidas provisórias podem afetar as taxas de impostos bem como outras áreas que podem impactar impostos diferidos. Essas medidas permanecem em vigor por 30 dias e expiram automaticamente se não são prorrogadas por um período adicional. Ao calcular o efeito de mudanças tributárias ou outras mudanças sobre impostos de renda diferidos no Brasil, as medidas provisórias são consideradas substancialmente como leis promulgadas. Para calcular os impostos diferidos, os PCGA do Brasil usam a taxa de imposto que se espera estar em vigor quando as diferenças temporárias ou prejuízos fiscais a compensar serão realizados.

De acordo com o U.S. GAAP, apenas taxas de impostos promulgadas podem ser usadas para calcular impostos diferidos. Taxas de impostos por períodos futuros, que foram estabelecidas por medidas provisórias, não são consideradas como tendo sido promulgadas e são ignoradas. A taxa de imposto combinada atual de 34% foi promulgada em 2003.

Para fins do U.S. GAAP, os ativos de impostos diferidos totais são reduzidos por uma provisão de desvalorização se, com base no peso da evidência disponível, for mais provável que alguma parte ou todos os impostos diferidos não serão realizados. A provisão para desvalorização é substancialmente composta de prejuízos fiscais a compensar gerados nos negócios de telefonia móvel, que foi estabelecido em meados de 2002. Os negócios de telefonia móvel requereram grandes investimentos e não se espera que eles gerem receita relevante tributável nos próximos anos. Para fins do U.S. GAAP, registramos até 2006 uma provisão para desvalorização adicional em comparação com os PCGA do Brasil, para a subsidiária Oi (segmento móvel) devido ao histórico de prejuízos dessa entidade. Baseado no fato de que tivemos lucros tributáveis relevantes nos últimos dois anos, revertemos o ajuste em 2007, tendo em vista o peso desses fatores positivo.

Discussão Dos Resultados Operacionais

A análise, apresentada a seguir, da nossa posição financeira consolidada e dos resultados operacionais no período de três anos findo em 31 de dezembro de 2007, deve ser lida em conjunto com as nossas demonstrações financeiras consolidadas, incluídas no final desse relatório anual.

As nossas demonstrações financeiras consolidadas foram elaboradas de acordo com os PCGA do Brasil, que diferem em certos aspectos significantes dos PCGA dos EUA. Consulte a Nota 36 das demonstrações financeiras consolidadas para um resumo das diferenças entre os PCGA do Brasil e os PCGA dos EUA, a Nota 38 para a reconciliação das diferenças entre os PCGA do Brasil e os PCGA dos EUA com relação ao resultado líquido para os exercícios findos em 31 de dezembro de 2005, 2006 e 2007, a Nota 39 para a reconciliação do patrimônio líquido em 31 de dezembro de 2006 e 2007, as Notas 40 e 41 para as divulgações sobre demonstrações do resultado e mutações no patrimônio líquido e as Notas 36(q) e 42 para a divulgação adicional da demonstração do fluxo de caixa e planos de pensão, elaborados de acordo com os PCGA dos EUA.

A tabela a seguir estabelece os componentes do nosso lucro líquido, bem como as variações percentuais, comparados com o ano anterior, para o período de três anos findo em 31 de dezembro de 2007.

	Exercício findo em 31 de dezembro			% Variação	
	2005	2006	2007	2005-2006	2006-2007
	(milhões de reais)				
Receita operacional líquida (2)	16.747	16.872	17.584	0,7	4,2
Segmento de telefonia fixa	14.847	14.551	14.388	(2,0)	(1,1)
Segmento de telefonia móvel	2.620	3.301	4.103	26,0	24,3
Custo dos serviços e produtos vendidos (2)	(8.796)	(9.360)	(9.261)	6,4	(1,1)
Segmento de telefonia fixa	(7.771)	(7.969)	(7.568)	2,5	(5,0)
Segmento de telefonia móvel	(1.888)	(2.427)	(2.732)	28,5	12,6
Lucro Bruto (2)	7.951	7.512	8.323	(5,5)	10,8
Segmento de telefonia fixa	7.076	6.582	6.820	(7,0)	3,6
Segmento de telefonia móvel	732	874	1.371	19,4	56,9
Despesas operacionais, líquidas	(4.521)	(4.411)	(4.177)	(2,4)	(5,3)
Comercialização dos serviços	(2.680)	(2.593)	(2.691)	(3,2)	3,8
Gerais e administrativas	(1.084)	(1.207)	(1.226)	11,3	1,6
Outras despesas operacionais, líquidas	(757)	(611)	(260)	(19,3)	(57,4)
Resultado financeiro, líquido	(1.616)	(1.289)	(424)	(20,2)	(61,7)
Receitas financeiras	908	733	960	(19,3)	31,0
Despesas financeiras	(2.524)	(2.022)	(1.384)	(19,9)	(31,6)
Lucro operacional	1.852	1.829	3.683	(1,2)	101,4
Lucro antes de impostos e participações minoritárias	1.815	1.812	3.722	(0,1)	105,4
Imposto de renda e contribuição social	(371)	(210)	(877)	(43,4)	317,6
Participações minoritárias	(329)	(292)	(487)	(11,2)	66,8
Lucro líquido	1.114	1.310	2.358	17,6	80,0

(1) As colunas podem não somar devido ao arredondamento.
(2) O somatório dos segmentos não condiz com o total devido à eliminação das operações entre partes relacionadas

Comparação entre os anos findos em 31 de Dezembro de 2007 e 2006

Receita operacional líquida

A receita operacional líquida aumentou 4,2%, de R$16.872 milhões em 2006 para R$17.584 milhões em 2007. Esse crescimento na receita líquida ocorreu, principalmente, devido aos seguintes fatores: (i) aumento de 89,2% na remuneração pelo uso da nossa rede móvel por outras operadoras, parcialmente devido a um crescimento de 22,2% no número de assinantes da telefonia móvel, mas principalmente devido ao crescimento de 137,0% na remuneração pelo uso da rede móvel para a rede móvel devido ao impacto no

ano de 2007 da adoção do sistema de "*full billing*", que foi implementado em Julho de 2006. Nesse novo sistema de "*full billing*", a remuneração pelo uso da rede é calculada de acordo com o total de tráfego "entrante", ao contrário do sistema anterior "*bill and keep*", no qual a remuneração era feita pelo tráfego líquido das chamadas "entrantes" e "saintes" entre as operadoras móveis, que foi utilizado até Junho de 2006. Para informações adicionais sobre os sistemas de "*full billing*" e "*bill and keep*" consulte o "Item 4. Informações sobre a Companhia—Faturamento e Cobrança"; (ii) aumento de 14,6% na receita dos serviços de telefonia móvel, principalmente devido a um aumento de 25,6% na nossa base de clientes, representando um aumento de R$191 milhões comparado a 2006; e (iii) um aumento de 14,6% nas receitas dos serviços de transmissão de dados, resultantes, principalmente, de um crescimento de 22,5% nas receitas de serviços ADSL, conhecido como Oi Velox, devido ao crescimento de 34,6% nas assinaturas do Oi Velox em decorrência da nossa estratégia agressiva de marketing que objetiva o aumento da penetração desse produto, e um aumento de 44,5% nos nossos serviços IP principalmente devido aos serviços oferecidos durante os Jogos Pan-Americanos que ocorreram no Rio de Janeiro durante os meses de Julho e Agosto de 2007; que foi parcialmente compensado por uma suave queda de 1,7% no total das receitas dos serviços de telefonia fixa, de R$17.529 milhões em 2006 para R$17.234 milhões em 2007.

A tabela a seguir dispõe os componentes das receitas operacionais consolidadas da TNL, bem como a variação percentual, para os anos indicados.

	Exercício findo em 31 de Dezembro		% Variação
	2006	2007	2006-2007
	(milhões de reais)		
Serviços de telefonia fixa			
Serviços locais	**11.899**	**11.653**	**(2,1)**
Assinatura	6.661	6.980	4,8
Pulsos excedentes	2.477	1.797	(27,5)
Ligações fixo-móvel (VC1)	2.650	2.771	4,6
Outras receitas	111	105	(5,4)
Serviços de longa distância	**3.703**	**3.587**	**(3,1)**
Intra-setorial	1.749	1.630	(6,8)
Inter-regional	670	629	(6,1)
Inter-setorial	502	436	(13,1)
Ligações fixo-móvel (VC2 e VC3)	703	816	16,1
Internacional	79	76	(3,8)
Outros serviços de telefonia fixa	**1.927**	**1.994**	**3,5**
Cartões de telefones de uso público	1.117	1.106	(1,0)
Serviços adicionais	576	665	15,5
Voz avançada	234	223	(4,7)
Total dos serviços de telefonia fixa	**17.529**	**17.234**	**(1,7)**
Remuneração pelo uso da rede fixa	**715**	**603**	**(15,7)**
Ligações fixo-fixo	549	503	(8,4)
Ligações fixo-móvel	166	100	(39,8)
Serviços de telefonia móvel	**2.865**	**3.283**	**14,6**
Chamadas originadas	1.403	1.658	18,2
Venda de aparelhos e acessórios	319	239	(25,1)
Assinatura	746	937	25,6
Roaming nacional e internacional	120	114	(5,0)
Serviços adicionais	277	335	20,9
Remuneração pelo uso da rede móvel	**610**	**1.154**	**89,2**
Ligações fixo-móvel	224	239	6,7
Ligações móvel-móvel	386	915	137,0
Serviços de transmissão de dados	**2.513**	**2.879**	**14,6**
ADSL (“Velox”)	915	1.121	22,5
Transmissão (“EILD”)	521	526	1,0
Serviços de linhas dedicadas — SLD	280	244	(12,9)
Serviços IP	229	331	44,5
Comutação por pacotes e *frame relay*	264	286	8,3
Outros	304	371	22,0
Total de receitas operacionais brutas	**24.232**	**25.153**	**3,8**
ICMS e outros impostos indiretos	**(6.694)**	**(6.879)**	**2,8**
Descontos e devoluções	**(666)**	**(690)**	**3,6**
Receitas operacionais líquidas	**16.872**	**17.584**	**4,2**

Serviços locais

As receitas provenientes de serviços locais diminuíram 2,1% de R$ 11.899 milhões em 2006 para R$ 11.653 milhões em 2007. Essa queda resultou, principalmente, devido aos seguintes fatores: (i) diminuição de 1,2% nas linhas fixas em serviço na Região I; (ii) diminuição de 27,5% das receitas com pulsos excedentes, devido à queda no “tráfego excedente” que é calculado com base nos minutos adicionais excedentes ao número de minutos incluídos no plano de assinatura básica do cliente, que foi parcialmente compensado pelo aumento nas receitas de assinaturas que possuem um número fixo de minutos sem cobrança adicional, resultante de um reajuste de 1,83% aplicado a partir de 20 de Julho de 2007 (comparado ao o reajuste negativo de 0,5134% aplicado em 11 de Julho de 2006) e um aumento nas

receitas de ligações fixo-móvel (VC1) devido a um reajuste de 2,88% e um crescimento de 3,2% nesse tipo de serviço.

Assinatura. As receitas de assinatura compreendem as tarifas mensais fixas dos assinantes para o uso dos serviços de telefonia fixa. A taxa de assinatura mensal inclui uma quantidade de minutos que podem ser utilizados pelos assinantes sem qualquer custo adicional. Os minutos que ultrapassam o valor contratado são cobrados como pulsos excedentes, e a tarifa aplicada sobre esse excedente varia de acordo com uma série de fatores. De acordo com o Contrato de Concessão de 2006, somos obrigados a oferecer dois planos básicos de assinatura residencial: o PBM, que inclui 200 minutos em ligações por mês e o PASOO, que inclui 400 minutos. Além dos planos PBM e PASSO, oferecemos os Planos Alternativos, que foram elaborados de acordo com o perfil de nossos clientes, que incluem uma quantidade diferente de minutos. Consulte o "Item 4. Informação sobre a Companhia". As receitas decorrentes de assinaturas mensais registraram um ligeiro aumento durante o ano de 2007, de R$6.661 milhões em 2006 para R$6.980 milhões em 2007, devido ao reajuste de 1,83% nos serviços a partir de 20 de Julho de 2007 (comparado ao reajuste negativo de 0,5134% aplicado em 11 de Julho de 2006), e ao aumento de 154,3% na base de clientes de Planos Alternativos, de 1.963 milhões de clientes em 31 de Dezembro de 2006 para 4.992 milhões em 31 de Dezembro de 2007. Em 31 de dezembro de 2007, 35,1% do total de nossa base de clientes assinavam Planos Alternativos, enquanto que o percentual em 2006 era de 13,6%.

Pulsos excedentes. A receita com pulsos excedentes refere-se às tarifas aplicadas sobre os planos de tarifação por pulsos (sistema de tarifação anteriormente utilizado) ou aos pulsos adicionais que excedem a franquia dos planos de tarifação por minutos, também denominado "tráfego excedente". Em 2007, nossas receitas relacionadas ao "tráfego excedente" reduziram 27,5%, de R$2.477 milhões em 2006 para R$1.797 milhões em 2007, principalmente devido a uma queda no volume de "tráfego excedente" em virtude da migração dos planos PBM e PASSO para os Planos Alternativos, que foram elaborados para adequar ao perfil de nossos clientes.

Serviços VC1. As receitas nessa categoria consistem de cobranças por chamadas locais de telefones de linha fixa para aparelhos de telefonia móvel, que são cobradas à tarifa VC1, que é menor que as tarifas VC2 e VC3 descritas abaixo. Uma parte substancial do nosso tráfego de linha fixa para móvel consiste de chamadas VC1. Em 2007, as receitas de chamadas VC1 aumentaram principalmente devido ao reajuste de 2,88% nos serviços a partir de 20 de Julho de 2007 (comparado ao reajuste de 7,99% aplicado em 15 Julho de 2005) e ao crescimento de 3,2% no volume de tráfego deste serviço.

Outras receitas. As receitas de outros serviços locais consistem principalmente em cobranças por serviços especiais tais como chamadas a cobrar, habilitações, cartões pré-pagos de linha fixa e habilitação de telefones adicionais na linha existente, bem como aluguel de equipamentos. As receitas de outros serviços locais permaneceram estáveis em 2007.

Serviços de longa distância

As receitas de longa distância diminuíram 3,1%, de R$3.703 milhões em 2006 para R$3.587 milhões em 2007, principalmente devido ao efeito conjunto da redução de 7,7% na receita de serviços de longa distância intra-setorial, inter-regional e inter-setorial devido à queda de 7,9% no volume de tráfego, parcialmente compensado pelo aumento de 16,1% nas receitas provenientes de ligações fixo-móvel (VC2 e VC3) devido ao aumento do volume de tráfego e da tarifa.

Intra-setorial, inter-regional e inter-setorial de linha fixa para linha fixa. As ligações intra-setoriais são aquelas originadas e terminadas em cidades diferentes dentro do Brasil. As ligações inter-regionais são aquelas originadas e terminadas em regiões distintas do Plano Geral de Outorgas, que definiu diversas regiões para estruturar os serviços de telecomunicações no Brasil, e nos garantiu a Região I para explorarmos. As ligações inter-setoriais são as originadas e terminadas em cidades diferentes na mesma região. Estas receitas diminuíram 7,7%, de R$2.921 milhões em 2006 para R$2.695 milhões em 2007, principalmente devido à redução de 13,1% ou R$66 milhões na receita com ligações inter-setoriais e a redução de 6,8% ou R$119 milhões na receita com ligações intra-setoriais. Essa redução ocorreu principalmente devido à diminuição de 9,4% no volume do tráfego, que foi parcialmente compensado pelo

reajuste de 1,83% a partir de 20 de Julho de 2007 (comparado ao reajuste negativo de 0,5134% aplicado em 14 de Julho de 2006).

Serviços VC2 e VC3. As receitas nessa categoria consistem de cobranças por chamadas de longa distância de telefones fixos para aparelhos móveis. As receitas de serviço VC2 (longa distância intra-setorial) e VC3 (longa distância inter-setorial) aumentaram principalmente devido ao efeito conjunto do aumento de 9,5% no volume do tráfego e do reajuste de 2,88% na tarifa a partir de 20 de Julho de 2007 (comparado ao reajuste de 7,99% aplicado em 30 de Março de 2006).

Internacional. As ligações internacionais compreendem as receitas provenientes de ligações fixo-fixo e fixo-móvel. As receitas de ligações internacionais permaneceram estáveis em 2007.

Outros serviços de telefonia fixa

Cartões pré-pagos para uso em telefones públicos. As receitas de uso de cartões pré-pagos para telefones públicos permaneceram estáveis em 2007. Apesar do reajuste de 1,83% na tarifa dos créditos desses cartões a partir de 20 de Julho de 2007 (comparado ao reajuste negativo de 0,43% aplicado em 14 de Julho de 2006), houve uma queda de 20,0% no consumo desses cartões, que resultou numa variação quase nula em 2007.

Serviços adicionais. Os serviços adicionais consistem principalmente em serviços tais como auxílio à lista, identificação de chamada, chamadas em espera, voicemail, bloqueio de chamadas e transferência de chamadas. As receitas dos serviços adicionais aumentaram 15,5%, de R$576 milhões em 2006 para R$665 milhões em 2007, principalmente devido ao aumento de 19,5% na demanda por alguns destes serviços, como bloqueio de chamadas, voicemail e identificação de chamadas, que geraram uma receita de R$546 milhões em 2007 (82,2% do total das receitas com serviços adicionais) contra uma receita de R$457 milhões em 2006.

Serviços de voz avançada. Os serviços de voz avançada consistem em serviços "0300", "0500" e "0800", pelos quais fornecemos ao cliente um número mediante uma tarifa mensal fixa. As ligações para esses números podem ser cobradas ao usuário ou ao cliente (ligações gratuitas para os usuários). Em 2007, essas receitas registraram uma queda de R$234 milhões em 2006 para R$223 milhões em 2007, devido à diminuição em 15,4% no volume do tráfego desses serviços.

Remuneração pelo uso da rede fixa

As receitas relacionadas ao uso da rede de linha fixa incluem receitas de outras operadoras de telecomunicações, fixas e móveis, para completar chamadas locais e de longa distância através da nossa rede. As regras de interconexão são estabelecidas pela ANATEL. Todas as empresas de telecomunicações de linha fixa prestam um serviço público, devendo tornar suas redes disponíveis para os serviços de interconexão, de forma não-discriminatória. A ANATEL estabelece as taxas de interconexão cobradas pela utilização da rede local e de longa distância de outra operadora. A ANATEL determinou o limite de 40% sobre a tarifa cobrada aos clientes pelas ligações terminadas na nossa rede. Essa limitação resultou em uma diminuição de 20% nas taxas que podíamos cobrar das outras operadoras de serviços de telecomunicações pelo uso de nossa rede.

A remuneração pelo uso da nossa rede fixa diminuiu 15,7%, de R$715 milhões em 2006 para R$ 603 milhões em 2007, principalmente devido ao decréscimo de 20,0% nas tarifas de interconexão. Nossa receita decorrente do uso de nossa rede para ligações fixo-fixo diminuiram 8.4%, de R$549 milhões em 2006 para R$503 milhões em 2007, e nossa receita decorrente do uso de nossa rede para ligações fixo-móvel diminuiram 39.8%, de R$166 milhões em 2006 para R$100 milhões em 2007.

Serviços de telefonia móvel (Oi)

Os serviços de telecomunicações móveis no Brasil são oferecidos de acordo com o sistema que os

assinantes só pagam pelas chamadas que realizam, além das taxas de *roaming*. As tarifas variam de acordo com o plano de serviço da assinatura, a origem, o destino e a duração da chamada. A chamada é cobrada por cada 30 segundos e, após isso, a cada 6 segundos adicionais. Nos planos pós-pagos da Oi, os clientes pagam uma taxa mensal de assinatura que inclui uma determinada quantidade de minutos, dependendo do plano contratado, e uma taxa pelos minutos excedentes utilizados.

Em 31 de Dezembro de 2007 e 2006, a Oi possuía 16,0 milhões e 13,1 milhões de usuários, respectivamente, representando um aumento de 22,1%. Destes 16,0 milhões de usuários em 31 de dezembro de 2007, aproximadamente 84% eram usuários de planos pré-pagos e 16% de planos pós-pagos. A receita média mensal por usuário (calculada com base na receita média mensal do ano dividida pela média mensal da base de clientes), foi de R$22,06 em 2007 comparada com R$20,04 em 2006. O aumento da base de clientes dos planos pós-pagos foi um resultado de nossa estratégia de produtos convergentes para clientes de alto valor. O aumento da base de clientes dos planos pré-pagos resultou do sucesso da campanha "Oi Ligadores", lançada em Julho de 2007.

Nossa receita total proveniente de serviços de telefonia móvel aumentou 14,6%, de R$2.865 milhões em 2006 para R$3.283 milhões em 2007, e representou 13% de nossa receita operacional bruta em 2007. Esse crescimento ocorreu devido ao aumento nas receitas de chamadas originadas (18,2%), assinaturas (25,6%) e serviços adicionais (20,9%), que foi parcialmente compensado por um decréscimo de 25,1% nas receitas com vendas de aparelhos e acessórios e uma diminuição de 5% nas receitas com roaming nacional e internacional.

Chamadas Originadas. As receitas de chamadas originadas estão relacionadas ao tráfego excedente à franquia dos assinantes de planos pós-pagos e às chamadas efetuadas pelos clientes de planos pré-pagos. Conforme mencionado anteriormente, as tarifas sobre esses serviços variam de acordo com diversos fatores. As receitas com chamadas originadas aumentaram 18,2%, de R$1.403 milhões em 2006 para R$1.658 milhões em 2007, principalmente devido ao crescimento de 22,1% no número total de assinantes, representado pelo aumento de 9,7% de assinantes de planos pós-pagos e de 25% de assinantes de planos pré-pagos.

Venda de aparelhos de telefonia móvel e acessórios. As receitas de venda de aparelhos e acessórios totalizaram R$239 milhões em 2007, dos quais R$126 milhões foram gerados pela venda de 473 mil aparelhos aos clientes de planos pré-pagos, R$48 milhões gerados pela venda de 601 mil aparelhos aos clientes de planos pós-pagos e R$65 milhões gerados pela venda de 8,0 milhões de cartões "SIM". Em 2006, a receita de venda de aparelhos e acessórios totalizou R$319 milhões, dos quais R$89 milhões foram gerados pela venda de 296 mil aparelhos aos clientes de planos pré-pagos, R$165 milhões gerados pela venda de 1.550 mil aparelhos aos clientes de planos pós-pagos e R$65 milhões gerados pela venda de 6,0 milhões de cartões "SIM". Dessa forma, a receita da venda de aparelhos de telefonia móvel e acessórios diminuiu 25,1% devido à queda de 41,8% na venda de aparelhos, que foi parcialmente compensada pelo aumento na venda de cartões "SIM" e que está consistente com a estratégia da Oi de venda de cartões "SIM" para reduzir os custos de aquisição pelos nossos clientes.

Assinatura mensal. Os usuários de planos pós-pagos pagam uma assinatura mensal, que inclui determinadas quantidades de minutos, e que posteriormente são cobrados mensalmente por cada minuto excedente de acordo com a efetiva utilização no mês anterior. Os valores da assinatura mensal e dos minutos excedentes variam de acordo com o plano contratado pelo cliente. As receitas provenientes das taxas de assinatura mensal aumentaram 25,6%, de R$746 milhões de 2006 para R$937 milhões em 2007, principalmente devido ao crescimento de 9,7% na nossa base de clientes pós-pagos, de 2.359 mil em 31 de Dezembro de 2006 para 2.598 mil em 31 de Dezembro de 2007.

Roaming nacional e internacional. Nós recebemos receitas decorrentes de acordos de *roaming* com outras operadoras móveis, locais e internacionais, que usam tecnologia GSM. Quando um assinante de outra operadora móvel está fora de sua área de cobertura e origina ou recebe uma chamada utilizando a nossa rede, a sua operadora móvel deve nos pagar uma tarifa pela chamada realizada. Quando nossos assinantes estão fora da nossa área de cobertura e recebem ou fazem chamadas, cobramos desses assinantes uma tarifa de *roaming*. As receitas de roaming nacional e internacional diminuíram 5% em 2007, de R$120

milhões em 2006 para R$ 114 milhões em 2007, devido à queda de 17,5% no número de clientes de outras operadoras utilizando a nossa rede.

Em 2007, R$62 milhões de nossas receitas com roaming foram obtidas de operadoras móveis internacionais de GSM, com as quais possuímos acordos de roaming, representando uma queda de 10,0% em comparação à receita de roaming GSM de R$69 milhões em 2006. Os R$51 milhões restantes foram obtidos através de taxas de roaming de nossos clientes, que em 2007 utilizaram seus aparelhos fora da nossa Região I, assim como em 2006.

Serviços adicionais. As receitas de serviços adicionais compreendem o uso compartilhado de infra-estrutura e outros serviços de valor agregado, como as tarifas sobre o envio de mensagem de texto. Essas receitas aumentaram 20,9% em comparação à 2006. As receitas do Serviço de Mensagens Curtas (SMS) representaram R$152 milhões em 2007 em comparação à R$182 milhões em 2006, representando 45,3% da receita de serviços adicionais. Adicionalmente, a campanha de marketing "Oi Ligadores", lançada em Julho de 2007, acarretou um aumento no número de novos clientes e adesão de clientes da nossa base, o que elevou a receita de serviços adicionais devido às taxas cobradas para adesão à campanha.

Remuneração pelo uso da rede móvel

Este item inclui receitas decorrentes do uso de nossa rede móvel por operadoras de telecomunicações de linha fixa e de telefonia móvel para completar chamadas. Em Fevereiro de 2005, as taxas de interconexão cobradas pelo uso da rede móvel de outra operadora tornaram-se livremente negociáveis pelas companhias de telecomunicações, diferentemente das taxas cobradas pelo uso da rede fixa, que são determinadas pela ANATEL. Até a presente data ainda não chegamos a um acordo com as demais operadoras sobre as taxas de interconexão e a ANATEL estabelece essas taxas.

Uso da rede de linha fixa para rede móvel. Essas receitas totalizaram R$239 milhões em 2007, excluindo R$763 milhões recebidos da TMAR, que foram eliminados na consolidação. Essas receitas aumentaram, devido ao ajuste tarifário de 1,97% em 17 de Julho de 2007 e ao crescimento de 22,2% do número de usuários da nossa rede móvel. Em 2006, não houve reajuste de tarifa nesse serviço.

Uso da rede móvel para rede móvel. Estas receitas, principalmente originadas de operadoras de telefonia móvel nas principais cidades da Região I, aumentaram principalmente devido ao crescimento de 22,2% no número de usuários da nossa rede móvel e o impacto de 12 meses em 2007 do novo sistema de cobrança chamado "full billing", comparado à 5,5 meses em 2006.

Serviços de transmissão de dados

Nossos serviços de transmissão de dados referem-se a uma variedade de serviços personalizados de alta velocidade que oferecemos aos nossos clientes, incluindo: (1) interconexão entre as redes locais em velocidades de transmissão de dados de 34Mbps e 155Mbps, videoconferência, transmissão de vídeo/imagem e aplicações multimedia (ADSL); (2) locação de linhas dedicadas a outras prestadoras de serviços de telecomunicações, ISPs e clientes corporativos, que inclui Exploração Industrial de Linhas Dedicadas (EILD) e Serviços de Linhas Dedicadas (SLD); (3) larga escala de redes *stand-alone* ou IP *Solutions* (dedicadas, dial-up e banda larga) para a maioria dos principais ISPs no Brasil; e (4) outros, como serviços de internet, provedores de Oi Velox e aluguel de equipamentos.

As receitas de serviços de transmissão de dados aumentaram 14,6%, de R$2.513 milhões em 2006 para R$ 2.789 milhões em 2007 e representam 11,4% da nossa receita bruta total em 2007. Esse crescimento resultou, principalmente, de um aumento de 44,5% nas receitas de serviços de IP e de 22,5% nas receitas dos serviços de ADSL, parcialmente compensado por uma queda de 12,9% nas receitas de serviços de linhas dedicadas.

Linha de Assinante Digital Assimétrica – ADSL. A tecnologia ADSL permite o acesso em alta velocidade à internet de alta velocidade, que comercializamos sob a marca *Oi Velox*. Este é um produto

estratégico, que nos permite oferecer pacotes de serviços convergentes com benefícios financeiros aos clientes que os assinam.

As receitas de ADSL aumentaram 22,5%, de R$915 milhões em 2006 para R$1.121 milhões em 2007, devido ao nosso contínuo foco em aumentar a penetração da Oi Velox no mercado da internet. O número de assinaturas da Oi Velox cresceu 34,6%, de 1,1 milhões em 31 de Dezembro de 2006 para 1,5 milhões em 31 de Dezembro de 2007. Em 31 de Dezembro de 2007 a base de clientes da Oi Velox representou 10,7% do nosso total de linhas fixas em serviço, comparado com 7,8% em 31 de Dezembro de 2006.

Transmissão – EILD. Estas receitas consistem em pagamentos pelo arrendamento de linhas de transmissão de dados dedicadas aos fornecedores de serviços de telecomunicações, principalmente operadoras de telefonia móvel, que usam esses serviços para vincular suas estações de base de rádio aos centros de comutação. Em 2007, as receitas de transmissão permaneceram estáveis em relação à 2006.

Serviço de Linha Dedicada – SLD. Estas receitas consistem em pagamentos pelo aluguel de linhas dedicadas de transmissão de dados que são utilizadas, principalmente, por clientes corporativos. Em 2007, estas receitas sofreram uma queda de 12,9%, de R$280 milhões em 2006 para R$244 milhões em 2007, principalmente devido à diminuição de 9,9% no volume de circuitos.

Serviços de Protocolo da Internet – IP. Os serviços IP incluem os serviços de acesso à internet dedicado ou de discagem para ISPs, bem como os serviços de Rede Privada Virtual que permitem às empresas estabelecerem redes tais como *intranets* e *extranets*. Em 2007, as receitas de serviços de IP aumentaram 44,5% devido aos Jogos Pan-Americanos, evento que ocorreu na cidade do Rio de Janeiro em Julho e Agosto de 2007, que aumentou substancialmente a demanda pelo acesso à internet e outros serviços.

Pacotes de comutação e *frame relay*. Em 2007, as receitas de serviços de dados de comutação e *frame relay* aumentaram em 8,3% de R$264 milhões em 2006 para R$286 milhões em 2007, devido à renegociação dos principais contratos em razão do aumento da demanda por produtos customizados e devido ao menor volume de descontos concedidos. O produto *frame relay* é um serviço prestado pela Oi que possibilita a criação de uma rede virtual privada, com total segurança do tráfego dos dados, voz e imagens corporativas, utilizando a tecnologia de transmissão de dados *frame relay*.

Outros serviços. As receitas de outros serviços de transmissão de dados compreendem serviços de internet, serviços de provedores da Oi Velox e aluguel de equipamentos, entre outros. A receita desses serviços aumentou 22,0% devido, principalmente, ao crescimento de R$40 milhões na receita de assinatura de nossos clientes ISP (Oi internet). Isso resultou do aumento de clientes ISPs, que acarretou um aumento na base de clientes ADSL em 2007, devido à campanhas promocionais e produtos convergentes, assim como ao crescimento da venda de computadores no Brasil.

Custo dos serviços

Nossos custos dos serviços prestados e dos produtos vendidos apresentaram uma suave queda de 1%, de R$9.360 milhões em 2006 para R$9.262 milhões em 2007. Apesar de nossos custos com pessoal e interconexão terem aumentado significativamente em 31,8% e 19,3%, respectivamente, em 2007, nossos custos relacionados à venda de aparelhos e acessórios tiveram uma queda de 54,7%, que está em conformidade com a nossa atual estratégia de venda de cartões "SIM" separadamente dos aparelhos, que nos permite reduzir nossos custos com subsídios na venda de aparelhos.

A tabela a seguir dispõe os componentes dos nossos custos consolidados de serviços prestados, bem como a variação percentual, comparados ao ano anterior. A soma dos componentes de cada item apresentado não corresponde ao total do custo consolidado, principalmente devido às eliminações entre partes relacionadas e devido aos custos imateriais serem classificados em "outros custos".

	Exercício findo em 31 de	% Variação

	Dezembro		
	2006	2007	2006-2007
	(milhões de reais)		
Consolidado:			
Interconexão	2.792	3.332	19,3
Depreciação	2.762	2.258	(18,2)
Manutenção da rede	1.378	1.363	(1,1)
Aluguel e seguro	599	673	12,4
Eletricidade	286	306	7,0
Materiais	288	280	(2,8)
Custo de aparelhos e acessórios	578	262	(54,7)
Pessoal	192	253	31,8
Outros custos de serviços	485	535	10,3
Total de custos de serviços	9.360	9.262	(1,0)
Telefonia fixa:			
Interconexão	3.086	3.172	2,8
Depreciação	2.242	1.682	(25,0)
Manutenção da rede	1.220	1.282	5,1
Aluguel e seguro	478	504	5,4
Materiais	276	256	(7,2)
Eletricidade	256	275	7,4
Pessoal	182	234	28,6
Outros custos de serviços	229	164	(28,4)
Total de custos de serviços	7.969	7.569	(5,0)
Telefonia móvel:			
Custo de aparelhos e acessórios	578	262	(54,7)
Interconexão	519	1.010	94,6
Depreciação	519	575	10,8
Aluguel e seguro	358	386	7,8
Manutenção da rede	157	96	(38,9)
Outros custos de serviços	296	403	36,1
Total de custos de serviços	2.427	2.732	12,6
Outros segmentos e holding:			
Aluguel e seguro	42	77	83,3
Depreciação	1	1	—
Outros custos de serviços	13	47	261,5
Total de custos de serviços	56	125	123,2
Eliminação entre empresas:			
Interconexão	(813)	(849)	4,4
Aluguel e seguro	(279)	(295)	5,7
Outros custos de serviços	—	(20)	N/A
Total de custos de serviços	(1.092)	(1.164)	6,6

Interconexão

Os custos de interconexão aumentaram 19,3%, de R$2.792 milhões em 2006 para R$3.332 em 2007, principalmente devido ao impacto da implementação do sistema "*full billing*" por todo o ano de 2007, excluindo-se nesta análise nosso negócio de telefonia móvel. O impacto da implementação do sistema "*full billing*" está detalhadamente explicado no item relacionado a receitas da "—Remuneração pelo uso da rede móvel—Uso da rede de linha móvel para rede de linha móvel". Os custos de interconexão do segmento móvel cresceram 94,6%, de R$519 milhões em 2006 para R$1.010 milhões em 2007. A implementação do sistema de "*full billing*" por todo o ano de 2007 impactou a receita de interconexão (ver item "—Remuneração pelo uso da rede móvel—Uso da rede de linha móvel para rede de linha móvel") e os custos de interconexão.

Depreciação

A depreciação diminuiu 18,2%, de R$2.762 milhões em 2006 para R$2.258 milhões em 2007, devido ao número crescente de equipamentos de linha fixa, totalmente depreciados, que resultou em uma queda de 25% na depreciação de nossa rede de linha fixa. Essa queda foi parcialmente compensada pelo aumento de 10,8%, de R$519 milhões em 2006 para R$575 milhões em 2007 na depreciação do segmento de rede móvel, que continua tendo mais investimentos mais do que seu nível de depreciação. Em 2007, o investimento da Oi em ativos imobilizados de sua rede móvel foi de R$568 milhões, que representa uma queda de 16,5% comparado ao investimento de R$680 milhões em 2006.

Manutenção da rede

Em 2007, os custos consolidados com manutenção da rede permaneceram estáveis.

A manutenção da nossa rede de telefonia fixa aumentou 5,1%, principalmente devido ao crescimento da base de clientes do Oi Velox, que resultou em um aumento dos custos de instalação desse serviço, assim como dos custos de manutenção relacionados à expansão de nossa rede. Esse aumento é parcialmente compensado pela redução dos custos de instalação e manutenção decorrentes da aquisição da SEREDE (que, na época da compra, era uma empresa não-operacional) em Junho de 2007, que resultou em uma redução nos custos de manutenção, porém em um aumento do número de empregados e os custos relacionados a este aumento.

Os custos de manutenção da nossa rede de linha móvel diminuíram em 38,9%, de R$157 milhões em 2006 para R$96 milhões em 2007, principalmente devido à substituição de serviços terceirizados pela nossa própria gestão de rede, o que reduziu nossos custos com manutenção, porém aumentou o número de empregados e os custos relacionados a este aumento.

Aluguel e seguro

Esses custos são compostos, principalmente de aluguel de circuitos, plataforma móvel, postes de energia, satélite, direito de passagem ("*rights of way*"), linhas dedicadas de outras operadoras e instalação de sites para o segmento móvel. Em 2007, os custos consolidados com aluguel e seguro do segmento de linha fixa aumentaram 12,4%, de R$599 milhões em 2006 para R$673 milhões em 2007, principalmente devido à expansão do Oi Velox e da rede de internet, que necessitou de maiores gastos relacionados à EILD (Exploração Industrial de Linhas Dedicadas), ao aluguel de torres e aluguel de circuitos de companhias não relacionadas. Os custos relacionados à seguros permaneceram estáveis, de R$21.379 milhões em 31 de Dezembro de 2006 para R$21.433 milhões em 31 de Dezembro de 2007.

O aumento de 12,4% nos custos com aluguel e seguro ocorreu, principalmente, devido ao aumento de 5,4% nos custos com aluguel e seguro da nossa rede de telefonia fixa, de R$478 milhões em 2006 para R$504 milhões em 2007, e ao aumento de 7,8% nos custos com aluguel e seguro da nossa rede de telefonia móvel, de R$358 milhões em 2006 para R$386 milhões em 2007.

A TMAR e a Oi celebraram entre elas contratos de aluguel, nos quais a TMAR presta serviços EILD para a Oi e esta presta serviços de *Wireless Local Loop* para a TMAR. Esses custos são registrados como custos no segmento de eliminação entre partes relacionadas.

Eletricidade

Os custos de eletricidade aumentaram 7,0%, de R$ 286 milhões em 2006 para R$306 milhões em 2007, principalmente devido ao reajuste de 6,0% em 2007 aplicado pelos provedores de energia elétrica, que foi parcialmente compensado pela queda de 0,9% no nosso consumo de energia em 2007 comparado à 2006. Do total de nossos custos com eletricidade, 89,9% ocorreram no segmento de telefonia fixa.

Materiais

Os custos com materiais referem-se, principalmente, a materiais utilizados na manutenção da rede, como combustível e lubrificante; materiais utilizados na venda de nossos serviços, como o modem do Oi Velox e cartões pré-pagos; despesas com manutenção de veículos, entre outros.

Em 2007, os custos de materiais reduziram 2,8%, de R$288 milhões em 2006 para R$280 milhões em 2007, principalmente devido a uma redução de 7,2% nos custos de materiais e combustíveis utilizados na nossa rede de telefonia fixa, que foi parcialmente compensada por um aumento de 139,2% nos materiais utilizados na venda de serviços relacionados ao Oi Velox, principalmente devido ao crescimento de 34,6% na nossa base de clientes Oi Velox. Do total de nossos custos com materiais, 91,4% incorreram no segmento de telefonia fixa.

Custo de aparelhos de telefonia móvel e acessórios

Os custos relacionados a venda de aparelhos de telefonia móvel e acessórios diminuiu 54,7%, de R$578,4 milhões em 2006 para R$262,1 milhões em 2007, principalmente devido à queda de 58,2% na venda de aparelhos de telefonia móvel, de 1.846 mil em 2006 para 1.074 mil em 2007. Essa redução foi reflexo de nossa estratégia de venda dos cartões "SIM" separadamente dos aparelhos, principalmente para o segmento pré-pago, com o intuito de reduzir o custo de aquisição pelo cliente. A venda dos cartões "SIM" aumentou de 5.972 mil em 2006 para 7.999 mil em 2007.

De acordo com os PCGA do Brasil, os subsídios de aparelhos de telefonia móvel pós-pagos devem ser diferidos pelo prazo de 12 meses, devido ao fato de que o contrato celebrado com o cliente do plano pós-pago requer que o mesmo pague à Companhia a quantia de R$300 caso ele cancele a conta ou peça migração para um plano pré-pago antes de completar o prazo mínimo contratual de 12 meses. Desta forma, consideramos que este valor (subsídio) faça parte do custo de aquisição e diferimos e amortizamos uma parcela igual a R$300 pelo período de 12 meses a contar da celebração do contrato. No entanto não diferimos o subsídio de aparelhos de clientes pré-pagos, visto que não há multa contratual estabelecida nesses planos. De acordo com os PCGA dos EUA, o subsídio de aparelhos de planos pós-pagos pode não ser diferido e ser reconhecido como custo de serviço no momento da venda do aparelho. Consulte Nota 3(e) das nossas demonstrações financeiras consolidadas.

Pessoal

Os custos com pessoal são alocados entre o custo dos serviços prestados, despesas com comercialização e despesas gerais e administrativas.

Nossos custos com pessoal aumentaram 31,8%, de R$192 milhões em 2006 para R$253 milhões em 2007, principalmente devido ao: (i) aumento de 30,3% no número total de empregados, de 7.623 em 31 de Dezembro de 2006 para 9.936 em 31 de Dezembro de 2007, devido ao desenvolvimento de nossa própria manutenção de rede e à incorporação da SEREDE; e, (ii) reajuste de 2,5% nos salários de nossos empregados de acordo com o acordo coletivo que passou a ser aplicável no final de 2006.

Outros custos

Outros custos de serviços consistem, principalmente, em outros serviços prestados por terceiros e uma taxa imposta pela Anatel às operadoras de telecomunicações (Fistel), que é um valor a pagar sobre: (i) o número de ativação de cada novo cliente líquido das desativações em uma base mensal; e (ii) o número de estações de comutação e terminais de telefonia móvel em uma base anual, calculado com base no número de estações e clientes do ano anterior. Adicionalmente, a partir de 2006, de acordo com o Contrato de Concessão de 2006, somos obrigados a pagar uma taxa de concessão de 2% de nossa receita bruta a cada dois anos. Para fins de contabilização, esta despesa é reconhecida anualmente.

Os outros custos de serviços aumentaram 10,3%, de R$485 milhões em 2006 para R$535 milhões em 2007, basicamente devido ao crescimento de nossa base de clientes.

De acordo com os PCGA do Brasil, as taxas Fistel pagas pela ativação de clientes de planos pré-pagos e pós-pagos (R$26,83 por cliente) são diferidas e amortizadas pelo prazo de 24 meses, que é o período estimado de retenção do cliente em nossa base. Durante o ano de 2007, a Oi diferiu R$78 milhões dessas taxas como despesas antecipadas e amortizou R$80 milhões. Essas taxas totalizaram R$92 milhões e R$80 milhões em 2006 e 2007, respectivamente. De acordo com os PCGA dos EUA, esses custos são reconhecidos no momento da ativação do novo cliente. (Consulte Nota 3(e) das nossas demonstrações financeiras consolidadas).

Lucro bruto

Nosso lucro bruto aumentou 10,8%, de R$7.512 milhões em 2006 para R$8.323 milhões em 2007, devido ao crescimento de 4,2% nas nossas receitas operacionais e uma queda de 1,1% nos nossos custos dos serviços prestados e dos produtos vendidos. Em 2007, o lucro bruto representou 47,3% da receita operacional bruta e em 2006, 44,5%.

Despesas operacionais, líquidas

O total das despesas operacionais diminuiu 5,3%, de R$4.411 milhões em 2006 para R$4.177 milhões em 2007, principalmente devido à queda de R$350 milhões ou 57,3% das despesas com alguns itens que compõem a conta "Outras despesas operacionais, líquidas".

Despesas com comercialização dos serviços

O total de despesas com comercialização aumentou 3,8%, de R$2.593 milhões em 2006 para R$2.691 milhões em 2007, principalmente devido ao crescimento de 36,6% na provisão para créditos de liquidação duvidosa em virtude da implementação de uma nova política de crédito mais flexível para os clientes de baixa renda do segmento de telefonia fixa, que foi parcialmente compensado pela queda de 20,0% nos serviços de terceiros, comissão sobre vendas e custos de publicidade e propaganda.

A tabela a seguir dispõe os componentes de nossas despesas consolidadas com comercialização dos serviços, bem como a variação percentual, comparada com o ano anterior. A soma dos componentes de cada item apresentado não corresponde ao total das despesas consolidadas com comercialização dos serviços, principalmente devido às eliminações de partes relacionadas e devido às despesas imateriais serem classificadas em "outras despesas".

	Exercício findo em 31 de Dezembro		% Variação
	2006	**2007**	**2006-2007**
	(milhões de reais)		
Despesas consolidadas com comercialização dos serviços:			
Comissão sobre vendas	529	525	(0,8)
Provisão para créditos de liquidação duvidosa	475	649	36,6
Contact center	390	399	2,3
Postagem e cobrança	357	356	(0,3)
Publicidade e propaganda	310	300	(3,2)
Serviços de terceiros	260	208	(20,0)
Pessoal	181	167	(7,7)
Outros custos e despesas	91	87	(4,4)
Total comercialização dos serviços	2.593	2.691	3,8
Telefonia fixa:			
Comissão sobre vendas	209	262	25,4
Provisão para créditos de liquidação duvidosa	387	544	40,6
Postagem e cobrança	322	318	(1,2)
Contact center	270	285	5,6

Publicidade e propaganda	254	354	39,4
Pessoal	147	137	(6,8)
Serviços de terceiros	142	142	—
Outros custos e despesas	59	42	(28,8)
Total comercialização dos serviços	1.790	2.084	16,4
Telefonia móvel:			
Comissão sobre vendas	330	289	(12,4)
Serviços de terceiros	121	105	(13,2)
Publicidade e propaganda	212	120	(43,4)
Contact center	116	107	(7,8)
Provisão para créditos de liquidação duvidosa	87	102	17,2
Pessoal	34	30	(11,8)
Outros custos e despesas	68	45	(33,8)
Total comercialização dos serviços	968	798	(17,6)
Outros segmentos e holding:			
Comissão sobre vendas	4	4	—
Contact center	4	7	75,0
Publicidade e propaganda	9	3	(66,7)
Outros custos e despesas	4	7	75,0
Total comercialização dos serviços	21	21	0
Eliminação entre empresas:			
Comissão sobre vendas	(14)	(30)	114,3
Publicidade e propaganda	(165)	(177)	7,3
Outros custos e despesas	(7)	(5)	(28,6)
Total comercialização dos serviços	(186)	(212)	14,0

Comissão sobre vendas

Comissões sobre vendas são despesas pagas aos nossos funcionários, agentes de vendas e varejistas, principalmente pela retenção de novos clientes corporativos. Em 2007, estas despesas permaneceram estáveis. No segmento de linha fixa, esses custos aumentaram 25,4% devido ao crescimento dos serviços do Oi Velox, compensado pela queda de 12,3% nos custos com comissão do segmento de telefonia móvel, principalmente devido à queda de 19,8% no número de novas ativações de clientes dos planos pós-pagos.

Provisão para créditos de liquidação duvidosa

A provisão consolidada para devedores duvidosos aumentou 36,6% em 2007. Esse aumento reflete a implementação de uma nova política de crédito mais flexível para possibilitar o aumento do número de clientes de baixa renda no nosso negócio de linha fixa. Em 2007, a provisão para créditos de liquidação duvidosa representou 7,8% do lucro bruto e em 2006, 6,3%.

Publicidade e propaganda

As despesas com publicidade e propaganda diminuíram 3,2% em 2007, principalmente devido à redução dos gastos com patrocínios e pesquisas de mercado, em oposição ao aumento das despesas com campanhas publicitárias de divulgação e consolidação da marca "Oi" e ao patrocínio dos Jogos Pan-Americanos, que ocorreram no Rio de Janeiro, nos meses de Julho a Agosto de 2007.

Serviços de terceiros

Essas despesas diminuíram, principalmente, devido à redução dos gastos com serviços de processamento de dados prestados por terceiros, como atualização e desenvolvimento de *software* e manutenção de *hardware*, e devido a menores custos com consultorias.

Despesas gerais e administrativas

As despesas gerais e administrativas aumentaram 1,6%, de R$ 1.207 milhões em 2006 para R$1.226 milhões em 2007, principalmente devido ao crescimento de 13% das despesas com serviços de terceiros, que foi parcialmente compensado pela queda de 11,9% na depreciação e 10,1% de outras despesas, que consiste, basicamente, em aluguel, seguro, materiais, multas e outros. Em 2007, nossas despesas gerais e administrativas representaram 14,7% do lucro bruto e em 2006, 16,1%.

A tabela a seguir dispõe os componentes das nossas despesas gerais e administrativas, bem como a variação percentual, comparada com o ano anterior. A soma dos componentes de cada item apresentado não corresponde ao total de despesa geral e administrativa consolidada, principalmente devido às eliminações entre partes relacionadas e devido às despesas imateriais serem classificadas em "outras despesas".

	Exercício findo em 31 de Dezembro		% Variação
	2006	2007	2006-2007
	(milhões de reais)		
Despesas gerais e administrativas consolidadas:			
Serviços de terceiros	384	434	13,0
Depreciação	202	178	(11,9)
Pessoal	272	271	(0,4)
Consultoria e assessorias jurídicas	220	227	3,2
Outras despesas	129	116	(10,1)
Total de despesas gerais e administrativas	1.207	1.226	1,6
Telefonia fixa:			
Serviços de terceiros	339	376	10,9
Depreciação	124	97	(21,8)
Pessoal	188	182	(3,2)
Consultoria e assessorias jurídicas	177	184	4,0
Outras despesas	119	103	(13,4)
Total de despesas gerais e administrativas	947	942	(0,5)
Telefonia móvel:			
Depreciação	74	77	4,1
Serviços de terceiros	39	51	30,8
Pessoal	67	78	16,4
Consultoria e assessorias jurídicas	21	24	14,3
Outras despesas	3	9	200,0
Total de despesas gerais e administrativas	204	239	17,2
Outros segmentos e holding:			
Pessoal	17	11	(35,3)
Consultoria e assessorias jurídicas	23	19	(17,4)
Depreciação	4	4	—
Serviços de terceiros	5	8	60,0
Outras despesas	7	3	(57,1)
Total de despesas gerais e administrativas	56	45	(19,6)

Serviços de terceiros

Os serviços de terceiros incluem os custos relacionados a dados, materiais, manutenção e reforma de edificações, e outros serviços administrativos, como segurança e serviços de recepcionistas, entre outros.

Os serviços de terceiros aumentaram em 2007, principalmente devido a maiores despesas com a manutenção e reforma de edificações com o intuito de adaptar a Companhia a nova marca única "Oi", entre outros, incluindo as licenças de edificações e outras aprovações de órgãos públicos para a operacionalização.

Depreciação

As despesas com depreciação diminuíram em 2007 devido ao aumento da quantidade de equipamentos de telefonia fixa totalmente depreciados, parcialmente compensado pelo aumento nas despesas de depreciação no segmento móvel, o qual continua a investir mais em equipamentos para suportar o crescimento e a manutenção deste segmento.

Pessoal

Os custos consolidados com pessoal permaneceram estáveis em 2007. No entanto, nos segmentos de telefonia fixa e móvel, identificamos um aumento nos montantes pagos aos altos executivos referentes a contratos de retenção. No segmento de telefonia fixa, essas despesas foram compensadas, principalmente, devido ao aumento nas demissões de executivos menos graduados, resultando numa queda nos custos de rescisão e de menores gastos com alimentação, planos de saúde e treinamento, comparados a 2006.

Consultoria e assessorias jurídicas

Os custos com consultoria e assessorias jurídicas referem-se, principalmente, a consultorias legais e de processamento de dados.

Em 2007, as despesas com consultoria e assessorias jurídicas tiveram um ligeiro aumento, principalmente no nosso segmento de telefonia móvel, devido à contínua expansão da nossa rede de telefonia móvel na Região I.

Outras receitas (despesas) operacionais, líquidas

A tabela a seguir dispõe os componentes das nossas despesas operacionais líquidas, bem como a variação percentual, comparada com o ano anterior.

	Exercício findo em 31 de Dezembro		% Variação
	2006	2007	2006-2007
	(milhões de reais)		
Receitas			
Aluguel de infra-estrutura	198	211	6,6
Resultado de equivalência patrimonial	163	211	29,4
Encargos por pagamento atrasado	169	180	6,5
Despesas recuperadas	37	93	151,4
Serviços técnicos e administrativos	43	45	4,7
Resultado de ativos mantidos para venda, líquido	-	31	N/A
Bônus e descontos	64	10	(84,4)
Amortização de deságio — AIX	6	6	-
Outros	32	57	78,1
Total	712	844	18,5
Despesas			
Tributos	(383)	(391)	2,1
Provisões para contingências	(620)	(309)	(50,2)
Participação dos empregados no resultado	(53)	(84)	58,5
Amortização de ágio — Pegasus	(75)	(75)	-
Amortização do diferido	(66)	(67)	1,5
Descontos concedidos	(37)	(43)	16,2
Reversão de ativos mantidos para uso e para venda	(10)	—	(100,0)
Despesas com multas	(10)	(16)	60,0
Outros	(69)	(119)	72,5
Total	(1.324)	(1.104)	(16,6)
Total despesas (receitas) operacionais, líquidas	(611)	(260)	(57,4)

Receitas

Aluguel de infra-estrutura

Os valores registrados sob aluguel de infra-estrutura referem-se a receitas recebidas de outros provedores de telefonia móvel provenientes do aluguel de nossos prédios e nossa infra-estrutura para instalação de estações de base de rádio. Em 2007, essas receitas aumentaram 6,6% principalmente devido à expansão das redes das demais operadoras móveis na Região I.

Resultado de equivalência patrimonial

O valor registrado dentro deste item se refere a valores de subsidiárias que são registrados diretamente no capital do acionista. O aumento de R$48 milhões foi principalmente devido ao aumento da reserva para incentivos fiscais da nossa subsidiária TMAR, de R$169 milhões em 2006 para R$208 milhões em 2008.

Encargos por pagamento em atraso

Os encargos por pagamento em atraso referem-se a receitas decorrentes da multa que cobramos aos clientes inadimplentes de 2% sobre o valor total do débito. Essas receitas cresceram 6,5% em 2007, devido ao resultado positivo de campanhas de cobrança no segmento fixo, onde oferecemos aos clientes inadimplentes possibilidades de quitação de seus débitos mediante descontos, e devido ao aumento de mensagens de cobrança enviados à esses clientes inadimplentes através de cartas, *call center* e mensagem de voz.

Despesas recuperadas

As despesas recuperadas referem-se principalmente à recuperação de ICMS, PIS e COFINS pagos em excesso nos anos anteriores. As despesas recuperadas aumentaram 151,4%, de R$37 milhões em 2006 para R$93 milhões em 2007, principalmente devido à centralização das vendas e distribuição de cartões pré-pagos para uso em telefones públicos com o objetivo de aumentar nosso crédito fiscal de ICMS.

Serviços técnicos e administrativos

Os serviços técnicos e administrativos representam receitas obtidas principalmente pelo nosso segmento de telefonia fixa, relacionados a processamento de dados, co-faturamento, e outros serviços prestados principalmente a outros provedores de serviços de telecomunicações. Em 2007, nossas receitas de serviços técnicos e administrativos aumentaram 4,7% devido ao crescimento da demanda por este tipo de serviço.

Bônus e descontos

Esses valores referem-se a receitas a bônus e descontos concedidos pelos fornecedores dos aparelhos de telefonia móvel quando cumprimos os volumes de compra contratuais. Em 2007, o volume de vendas dos aparelhos de telefonia móvel reduziu, devido a nossa estratégia de estimular a venda direta de aparelhos dos fornecedores às lojas que vendem diretamente ao público consumidor, de acordo com a estratégia de venda de cartões "SIM" independente do aparelho, que resultou numa queda de 84,4% nas receitas de bônus e descontos.

Despesas

Tributos

Esses valores incluem primariamente Fust, Funttel, IPTU e outros impostos que permanecem após a eliminação das receitas entre partes relacionadas. Em 2007, estas despesas aumentaram 2,1% principalmente devido ao aumento de 68,2% nas despesas com IPTU.

Provisões para contingências

As provisões para contingências diminuíram 50,2%, de R$620 milhões em 2006 para R$309 milhões em 2007, principalmente devido à reversão de provisões trabalhistas, em decorrência da nossa alteração na estimativa de perdas prováveis, calculadas com base no histórico dos pagamentos efetivamente realizados. Consulte a Nota 26 das demonstrações financeiras consolidadas.

Participação dos empregados no resultado

A participação dos empregados no resultado é registrada como provisão baseada em estimativas nas quais a Companhia atinge ou ultrapassa as suas metas de resultado.

Amortização de ágio — Pégasus

Em Dezembro de 2002, adquirimos uma participação de 75,56% na Pégasus, pagando um ágio de R$320 milhões, que está sendo amortizado de modo linear pelo prazo de cinco anos iniciado em Janeiro de 2003. Antes dessa aquisição, já havíamos pago R$62 milhões do ágio em janeiro de 2001 por uma participação de 24,44% na Pégasus. Em 2007, o ágio da aquisição da Pégasus foi integralmente amortizado.

Amortização do diferido

De acordo com os PCGA do Brasil, as despesas incorridas durante a fase pré-operacional de um negócio são diferidas até que este esteja plenamente operacional. O valor principal dos encargos diferidos refere-se a despesas pré-operacionais incorridas pela Oi (R$632 milhões), que estão sendo amortizadas de

modo linear pelo prazo de 10 anos que começou quando do início de suas operações comerciais em Julho de 2002.

Descontos concedidos

Essas despesas consistem em descontos financeiros concedidos aos varejistas devido aos produtos vendidos por eles. Esses descontos dependem da quantidade de produtos vendidos. As despesas relacionadas aos descontos concedidos aumentaram 16,2%, de R$37 milhões em 2006 para R$43 milhões em 2007.

Reversão de ativos mantidos para uso e para venda

Estas despesas, que em 2007 somaram R$10 milhões, consistem principalmente na reversão da provisão para perdas sobre 14 edificações que foram vendidas por um preço médio entre o menor e o maior preços estabelecidos no laudo de avaliação, que foi elaborado para avaliação dessas edificações. Essas despesas não excederam os custos de aquisição.

Despesas com multas

As despesas com multas aumentaram 60%, de R$10 milhões em 2006 para R$16 milhões em 2007, principalmente devido ao crescimento nas reclamações dos nossos clientes e perdas resultantes de multas impostas pelas regras da Anatel (pagamento em duplicidade do valor do serviço que foi cobrado, porém considerado como não prestado).

Outros

Outras receitas (despesas) operacionais relacionam-se principalmente a baixas de inventários devido a obsolescência e desvalorização, custos de processos judiciais, reversão de provisões para perdas em incentivos fiscais e outros.

Resultado financeiro, líquido

A tabela a seguir dispõe os componentes das receitas e despesas financeiras, bem como a variação percentual, comparadas com o ano anterior:

	Exercício findo em 31 de Dezembro		**% Variação**
	2006	**2007**	**2006-2007**
	(milhões de reais)		
Receitas financeiras			
Rendimento sobre aplicações financeiras	362	443	22,4
Juros e variação monetária sobre outros ativos	252	342	35,7
Descontos financeiros obtidos	102	148	45,1
Outros	17	27	58,8
	733	960	31,0
Despesas financeiras			
Resultado com derivativos	(744)	(596)	(19,9)
Variação monetária e cambial sobre empréstimos a pagar a terceiros	344	440	27,9
Juros sobre empréstimos a pagar a terceiros	(410)	(394)	(3,9)
Reajuste monetário de provisões para contingências	(350)	(81)	(76,9)
Juros sobre debêntures	(322)	(257)	(20,2)
Impostos retidos na fonte sobre operações financeiras e taxas bancárias	(232)	(217)	(6,5)
Descontos financeiros concedidos	(86)	—	(100,0)
Juros sobre tributos e contribuições parcelados	(72)	(55)	(23,6)
PIS, COFINS e IOF sobre receitas financeiras	(67)	(63)	(6,0)
Juros e variação monetária sobre outros passivos	(60)	(136)	126,7
Outros	(23)	(25)	8,7

	(2.022)	(1.384)	(31,6)
Total	(1.289)	(424)	(67,1)

Receitas financeiras

As receitas financeiras aumentaram 31%, de R$733 milhões em 2006 para R$960 milhões em 2007, principalmente devido a um crescimento de 34,5% na posição média de caixa da Oi, apesar da queda de 21,4% nas taxas médias de juros, e devido ao aumento de 154,3% na atualização monetária de depósitos judiciais e de 45,1% nos descontos financeiros obtidos. Juros e correção monetária sobre outros ativos consistem basicamente nos juros sobre recebimentos em atraso e atualização monetária de depósitos judiciais. Descontos financeiros obtidos consistem basicamente em descontos obtidos de fornecedores devido à pagamentos antecipados.

Despesas financeiras

Em 2007, as despesas financeiras diminuíram 31,6%, de R$2.022 milhões em 2006 para R$1.384 milhões em 2007, principalmente devido à redução de 21,4% nas taxas de juros e menor nível de endividamento, basicamente em moeda estrangeira. Os reajustes monetários das provisões sobre contingências estão registrados como "despesas financeiras". Em 2007, houve uma redução de 76,9% nesses reajustes devido a reversão da provisão de contingências trabalhistas, em decorrência da utilização de novas estimativas de apuração das perdas em processos trabalhistas. Consulte a Nota 26 das demonstrações financeiras consolidadas. A conta "outras despesas financeiras" refere-se basicamente a descontos financeiros pagos ao mercado varejista (na forma de devolução, não cobrada ao cliente) na venda de aparelhos de telefonia móvel.

Imposto de renda e contribuição social

A taxa legal de impostos sobre a renda é 34% para ambos os anos de 2006 e 2007. Em 2007, registramos uma provisão para impostos no valor de R$877 milhões.

As principais variações ocorridas em 2007 que registramos foram: (1) um benefício fiscal sobre o pagamento de juros sobre capital próprio de R$249 milhões, que, diferentemente dos dividendos, é completamente dedutível para fins fiscais; (2) um benefício fiscal de R$97 milhões sobre prejuízos fiscais; (3) uma provisão para diferenças permanentes devido a despesas com multas, doações, bônus e patrocínios considerados dedutíveis, assim como perdas com derivativos e equivalência patrimonial de controladas com passivo a descoberto no valor de R$85 milhões; e, (4) um benefício fiscal de R$72 milhões para diferenças permanentes devido ao resultado de equivalência patrimonial.

Participações minoritárias

Registramos participações em juros minoritárias no valor de R$292 milhões e R$487 milhões em 2006 e 2007, respectivamente, que refletem a participação dos nossos acionistas minoritários sobre o nosso resultado líquido. As variações refletem as flutuações no nosso resultado líquido.

Comparação entre os anos findos em 31 de Dezembro de 2006 e 2005

Receita operacional líquida

A receita operacional líquida aumentou 0,7%, de R$16.747 milhões em 2005 para R$16.872 milhões em 2006. Esse crescimento na receita líquida ocorreu, principalmente, devido ao crescimento de 15,2% nas nossas receitas com o negócio de telefonia móvel e um aumento de 21,9% nas nossas receitas com serviços de transmissão de dados, que foi parcialmente compensado pela queda de 1,7%, de R$17.836 milhões em 2005 para R$17.529 milhões em 2006 nas nossas receitas com os serviços de telefonia fixa. O aumento de

129,3% nas nossas receitas de remuneração pelo uso de nossa rede móvel foi compensado pela queda de 30,9% nas nossas receitas de remuneração pelo uso de nossa rede fixa.

A tabela a seguir dispõe os componentes das nossas receitas operacionais consolidadas, bem como as variações percentuais, para os anos indicados.

	Exercício findo em 31 de Dezembro		% Variação
	2005	2006	2005-2006
	(milhões de reais)		
Serviços de telefonia fixa			
Serviços locais	12.140	11.899	(2,0)
Assinatura	6.645	6.661	0,2
Pulsos excedentes	2.691	2.477	(8,0)
Ligações fixo-móvel (VC1)	2.662	2.650	(0,5)
Outras receitas	142	111	(21,8)
Serviços de longa distância	3.795	3.703	(2,4)
Intra-setorial	1.886	1.749	(7,3)
Inter-regional	653	670	2,6
Inter-setorial	598	502	(16,1)
Ligações fixo-móvel (VC2 e VC3)	577	703	21,8
Internacional	81	79	(2,5)
Outros serviços de telefonia fixa	1.901	1.927	1,4
Cartões de telefones de uso público	1.111	1.117	0,5
Serviços adicionais	550	576	4,7
Voz avançada	240	234	(2,5)
Total dos serviços de telefonia fixa	17.836	17.529	(1,7)
Remuneração pelo uso da rede fixa	1.035	715	(30,9)
Ligações fixo-fixo	790	549	(30,5)
Ligações fixo-móvel	245	166	(32,2)
Serviços de telefonia móvel	2.488	2.865	15,2
Chamadas originadas	957	1.403	46,6
Venda de aparelhos e acessórios	767	319	(58,4)
Assinatura	461	746	61,8
Roaming nacional e internacional	121	120	(0,8)
Serviços adicionais	182	277	52,2
Remuneração pelo uso da rede móvel	266	610	129,3
Ligações fixo-móvel	192	224	16,7
Ligações móvel-móvel	74	386	421,6
Serviços de transmissão de dados	2.061	2.513	21,9
ADSL (“Velox”)	670	915	36,6
Transmissão (“EILD”)	401	521	29,9
Serviços de linha dedicadas — SLD	283	280	(1,1)
Serviços IP	262	229	(12,6)
Comutação por pacotes e *frame relay*	249	264	6,0
Outros serviços	196	304	55,1
Total de receitas operacionais brutas	23.686	24.232	2,3
ICMS e outros impostos indiretos	(6.614)	(6.694)	1,2
Descontos e devoluções	(325)	(666)	104,9
Receitas operacionais líquidas	6.747	16.872	0,7

Serviços locais

As receitas provenientes de serviços locais diminuíram 2,0% de R$ 12.140 milhões em 2005 para R$ 11.899 milhões em 2006. Essa queda ocorreu, principalmente, devido à diminuição de 8,0% nas nossas receitas com pulsos excedentes, como resultado da migração de chamadas originadas do segmento de linha fixa para o segmento de linha móvel, e devido à migração dos acessos por internet discada (tarifadas pelos pulsos utilizados) para acessos via banda larga (ADSL), que são tarifados por uma assinatura mensal.

Assinatura. As receitas com assinaturas mensais mantiveram-se estáveis. O crescimento da adesão aos Planos Alternativos aumentou as receitas com assinatura mensal, que foi parcialmente compensado pela redução das tarifas em 0,5% em Julho de 2006 e à queda de 3,1% no número de linhas fixas em serviço.

Medições excedentes. Em 2006, as receitas baseadas em pulso diminuíram 8,0%, principalmente devido a uma queda no volume em virtude da migração das chamadas originadas do segmento de linha fixa para o segmento de linha móvel, assim como da migração dos acessos a internet discada para acessos via banda larga (ADSL). Os clientes de banda larga (ADSL) pagam uma assinatura mensal ao invés de pagarem pelos pulsos utilizados, quando usam a internet discada. O número de clientes ADSL aumentou como conseqüência do nosso investimento neste produto, o qual já totalizava 7,8% das nossas linhas fixas em serviço. Adicionalmente, o crescimento da adesão aos Planos Alternativos acarretaram em uma queda nas receitas de medições excedentes em um aumento das assinaturas (ver item anterior – Assinatura).

Serviços VC1. Uma parte substancial (88%) do nosso tráfego de linha fixa para móvel consiste em chamadas VC1. Em 2006, as receitas de chamadas VC1 permaneceram estáveis, principalmente devido ao fato de que não houve reajuste de tarifas em 2006.

Outras receitas. As outras receitas de serviços locais consistem, principalmente, em taxas cobradas por serviços especiais, como chamadas a cobrar, taxas de instalação, cartões pré-pagos para utilização em linha fixa, e instalações adicionais de telefones em uma linha pré-existente, assim como aluguel de equipamentos.

Serviços de longa distância

As receitas de longa distância diminuíram 2,4%, de R$3.795 milhões em 2005 para R$3.703 milhões em 2006, principalmente devido a uma redução de 16,1% na receita inter-setorial de fixo para fixo e uma queda de 7,3% na receita intra-setorial de fixo para fixo devido ao resultado combinado do efeito do reajuste negativo de 2,9%, que foi parcialmente compensado pelo aumento de 21,8% nas receitas provenientes de ligações fixo-móvel (VC2 e VC3) devido ao aumento do volume de tráfego e da tarifa.

Intra-setorial. As receitas intra-setoriais de ligações de fixo para fixo diminuíram 7,3%, de R$1.886 milhões em 2005 para R$1.749 milhões em 2006, principalmente devido a redução de 2,9% na tarifa e ao decréscimo do volume de tráfego.

Inter-regional. As receitas inter-regionais de ligações de fixo para fixo aumentaram 2,6%, de R$653 milhões em 2005 para R$670 milhões em 2006, principalmente devido a um aumento no volume de tráfego, parcialmente compensado pela redução de 2,9% da tarifa.

Inter-setorial. As receitas inter-setoriais de ligações de fixo para fixo diminuíram 16,1%, de R$598 milhões em 2005 para R$502 milhões em 2006, principalmente devido à queda de 2,9% da tarifa e à redução no volume de tráfego.

Serviços VC2 e VC3. As receitas com os serviços VC2 e VC3 aumentaram 21,8%, de R$577 milhões em 2005 para R$703 milhões em 2006, principalmente devido ao crescimento do volume de tráfego e ao reajuste de 8,0% na tarifa.

Outros serviços de linhas fixas

As receitas de outros serviços de linhas fixas, que incluem as vendas de cartões pré-pagos para uso em telefones públicos, serviços adicionais e de voz avançada, permaneceram estáveis em 2006.

Remuneração pelo uso da rede fixa

A Anatel determinou a limitação de 50% para 2006 sobre as taxas cobradas aos clientes sobre as chamadas originadas que terminam na nossa rede. Essa limitação resultou em uma queda de 27% nas tarifas que somos autorizados a cobrar de outras operadoras de telecomunicações pelo uso de nossa rede.

A remuneração pelo uso da rede de linha fixa diminuiu 30,9%, de R$1.035 milhões em 2005 para R$715 milhões em 2006, principalmente devido ao decréscimo de 27% nas tarifas de interconexão.

Serviço de telefonia móvel (Oi)

A Oi tinha 10,3 milhões de usuários em 31 de dezembro de 2005 e 13,1 milhões em 31 de dezembro de 2006, representando um aumento de 27,2%. Destes 13,1 milhões de usuários, aproximadamente 82% eram usuários de planos pré-pagos e 18% de planos pós-pagos (em 2005 a proporção observada foi equivalente). A receita média mensal por usuário em 2006 foi de R$20,04 em 2006, comparada com R$20,69 em 2005.

Nossa receita total de serviços de telefonia móvel aumentou 15,2%, de R$2.488 milhões em 2005 para R$2.865 milhões em 2006, e representou 11,8% da nossa receita operacional bruta em 2006. Esse aumento ocorreu devido ao crescimento da receita com chamadas originadas (46,6%), da receita com assinaturas (61,8%) e com serviços adicionais (52,2%), que foi parcialmente compensado pela queda de 58,4% nas receitas com venda de aparelhos e acessórios.

Chamadas originadas. As receitas de chamadas originadas aumentaram, principalmente devido ao crescimento do número médio de usuários de telefonia móvel.

Venda de aparelhos de telefonia móvel e acessórios. As receitas com venda de aparelhos e acessórios totalizaram R$319 milhões em 2006, dos quais R$89 milhões foram gerados pela venda de aparelhos para planos pré-pagos e R$165 milhões gerados pela venda de aparelhos para planos pós-pagos. A receita remanescente de R$65 milhões está relacionada a vendas de cartões "SIM". Em 2006, vendemos 296 mil aparelhos para planos pré-pagos e 1.550 mil aparelhos para planos pós-pagos. Os subsídios a aparelhos pré-pagos e pós-pagos foram de 84,9% e 87,8% dos respectivos preços de venda. As receitas originadas das vendas de aparelhos de telefonia móvel e acessórios diminuíram 58,5% devido à nossa estratégia de redução dos custos de aquisição dos nossos serviços (através de subsídios, comissões e logística) no segmento pré-pago, com o foco na venda de cartões "SIM". O preço médio que cobramos em 2006 por um aparelho pré-pago foi de R$294,95, comparado a R$158,29 em 2005, e por um aparelho pós-pago, R$72,57 em 2006, comparado a R$79,11 em 2005.

Assinatura. As receitas provenientes das taxas de assinatura mensal aumentaram 61,8%, de R$461 milhões em 2005 para R$746 milhões em 2006, principalmente devido aos ajustes nas tarifas médias dos planos pós-pagos em 6% (para todos os planos) e 15% (somente para os planos antigos) em Abril e Setembro de 2006, respectivamente, e devido ao crescimento no número médio de usuários, com uma taxa de assinatura média de R$44,36 em 2006 e R$36,34 em 2005.

Roaming nacional e internacional. As receitas provenientes de roaming nacional e internacional permaneceram estáveis em 2006. Em 2006, R$69 milhões das nossas receitas de roaming foram obtidas de operadoras móveis internacionais de GSM, com as quais possuímos acordos de roaming. Os R$51 milhões restantes foram obtidos quando nossos clientes usaram os serviços de telefonia móvel fora da Região I.

Serviços adicionais. As receitas de serviços adicionais aumentaram principalmente devido ao reajuste da taxa anual. As receitas do serviço pré-pago de SMS representaram R$182 milhões, ou 65,9% da receita de serviços adicionais. O valor restante refere-se ao serviço de GPRS e ao Protocolo de Aplicativo Móvel (WAP).

Remuneração pelo uso da rede móvel

A remuneração pelo uso da rede móvel aumentou 129,3%, de R$266 milhões em 2005 para R$610 milhões em 2006, principalmente devido ao crescimento de 421,6% nas receitas de remuneração pelo uso

da rede móvel para a rede móvel, resultado da implementação do sistema de "*full billing*" a partir de Julho de 2006. A receita da remuneração pelo uso da rede fixa aumentou 16,7%, de R$192 milhões em 2005 para R$224 milhões em 2006, excluindo a parcela de R$732 milhões que foi faturado para a TMAR e foi eliminada na consolidação. Essas receitas aumentaram em 2006 devido ao crescimento do número médio de usuários.

Serviços de transmissão de dados

Linha de Assinante Digital Assimétrica – ADSL. As receitas de ADSL aumentaram 36,6%, de R$670 milhões em 2005 para R$915 milhões em 2006 devido ao nosso foco contínuo em aumentar a penetração da Oi Velox no mercado da internet. O número de assinaturas do Oi Velox cresceu 37,5%, de 0,8 milhões em 31 de Dezembro de 2005 para 1,1 milhões em 31 de Dezembro de 2006. Em 2006, expandimos nossa cobertura e participação em novos mercados de clientes, estimulada pelo aumento das vendas de computadores e pela oferta de produtos convergentes. Em 31 de Dezembro de 2006, a base de clientes do Oi Velox representou 7,8% do nosso total de linhas fixas em serviço, comparado com 5,4% em 31 de Dezembro de 2005.

Transmissão – EILD. As receitas de transmissão aumentaram 29,9%, de R$401 milhões em 2005 para R$521 milhões em 2006, principalmente devido a um aumento nos preços médios no final do ano de 2005, e devido ao crescimento médio de linhas arrendadas.

Serviço de linha dedicada - SLD. As receitas de SLD mantiveram-se estáveis em 2006, comparadas a 2005.

Serviços de Protocolo da Internet – IP. As receitas de serviços de IP diminuíram 12,6%, de R$262 milhões em 2005 para R$229 milhões em 2006, devido a uma queda nas tarifas de serviços de aluguel da porta IP em Janeiro de 2006.

Pacotes de comutação e *frame relay*. Em 2006, as receitas de serviços de comutação de dados e *frame relay* aumentaram 6,0%, de R$249 milhões em 2005 para R$264 milhões em 2006, devido a um aumento nas assinaturas mensais de serviços de *frame relay*.

Outros serviços. As receitas de outros serviços de transmissão de dados aumentaram 55,1%, de R$196 milhões em 2005 para R$304 milhões em 2006, devido, principalmente, ao crescimento de aluguel de equipamentos, aumento na receita de assinatura de nossos clientes ISP (Oi internet), que foi lançado em 2005 e alcançou 2,4 milhões de clientes em 31 de Dezembro de 2006, promovido pelo crescimento das vendas de computadores no Brasil. Adicionalmente, houve um crescimento nos montantes recebidos referentes às receitas de contratos de ISPs, os quais vivenciaram um crescimento no número de seus clientes ADSL em 2006.

Custo dos serviços

Nossos custos dos serviços prestados e dos produtos vendidos diminuíram 6,4%, de R$9.360 milhões em 2005 para R$8.796 milhões em 2006. Apesar dos nossos custos com interconexão e manutenção de rede terem aumentado significativamente em 16,6% e 31,7%, respectivamente, em 2006, nossos custos relacionados a venda de aparelhos de telefonia móvel e acessórios diminuiu 30,8%, que está de acordo com a nossa recente estratégia de venda de cartões "SIM" separadamente dos aparelhos, que nos permitiu reduzir os custos com os subsídios na venda dos aparelhos.

A tabela a seguir dispõe os componentes dos nossos custos consolidados de serviços prestados, bem como as variações percentuais, comparados com o ano anterior. A soma dos componentes de cada item apresentado não corresponde ao total do custo consolidado principalmente devido às eliminações de partes relacionadas e devido aos custos imateriais serem classificados em "outros custos".

	Exercício findo em 31 de Dezembro	**% Variação**

	2005	2006	2005-2006
	(milhões de reais)		
Consolidado:			
Depreciação	2.930	2.762	(5,7)
Interconexão	2.394	2.792	16,6
Manutenção da rede	1.046	1.378	31,7
Custo de aparelhos de telefonia móvel e acessórios	835	578	(30,8)
Aluguel e seguro	519	599	15,4
Materiais	309	288	(6,8)
Eletricidade	249	286	14,9
Pessoal	202	192	(5,0)
Outros custos de serviços	312	485	55,4
Total de custos de serviços	8.796	9.360	6,4
Telefonia fixa:			
Interconexão	3.024	3.086	2,1
Depreciação	2.484	2.242	(9,7)
Manutenção da rede	919	1.220	32,8
Aluguel e seguro	499	478	(4,2)
Materiais	307	276	(10,1)
Eletricidade	229	256	11,8
Pessoal	189	182	(3,7)
Outros custos de serviços	120	229	90,8
Total de custos de serviços	7.771	7.969	2,5
Telefonia móvel:			
Custo de aparelhos de telefonia móvel e acessórios	835	578	(30,8)
Depreciação	419	519	23,9
Aluguel e seguro	191	358	87,4
Manutenção da rede	117	157	34,2
Interconexão	87	519	496,6
Outros custos de serviços	239	296	23,8
Total de custos de serviços	1.888	2.427	28,5
Outros segmentos e holding:			
Aluguel e seguro	124	42	(66,1)
Depreciação	26	1	(96,3)
Outros custos de serviços	18	13	(23,5)
Total de custos de serviços	168	56	(65,9)
Eliminação entre empresas:			
Interconexão	(717)	(813)	13,4
Aluguel e seguro	(295)	(279)	(5,4)
Outros custos de serviços	(19)	—	(100,0)
Total de custos de serviços	(1.031)	(1.092)	5,9

Depreciação

A depreciação diminuiu 5,7%, de R$2.930 milhões em 2005 para R$2.762 milhões em 2006, devido ao aumento do montante de equipamentos de telefonia fixa totalmente depreciados. Este efeito foi parcialmente compensado pelo aumento de 23,9%, de R$419 milhões em 2005 para R$519 milhões em 2006, na depreciação no segmento de telefonia móvel, o qual ainda investe mais do que seu nível de depreciação. Em 2006, a Oi investiu na sua rede de telefonia móvel cerca de R$680 milhões.

Interconexão

Os custos de interconexão aumentaram 16,6%, de R$2.394 milhões em 2005 para R$2.792 milhões em 2006, principalmente, excetuando o segmento de telefonia móvel, devido ao impacto em todo o ano de 2007 do sistema "*full billing*", conforme detalhado no item "—Remuneração pelo uso da rede móvel—Uso da rede móvel para rede móvel", na análise dos resultados operacionais de 2007/2006. Os custos de interconexão do nosso segmento de telefonia móvel aumentaram 496,6%, de R$87 milhões em 2005 para R$519 milhões em 2006. O impacto do sistema de "*full billing*" em 2006, afetou tanto as receitas quanto os custos de interconexão.

Manutenção da rede

Nossos custos com manutenção da rede aumentaram 31,7%, de R$1.046 milhões em 2005 para R$1.378 milhões em 2006, principalmente devido ao aumento dos custos de manutenção das nossas linhas fixa e móvel. Nossos custos com manutenção da planta do segmento fixo aumentaram 32,8%, principalmente devido às renegociações dos nossos contratos com terceiros e ao crescimento da base de clientes da Oi Velox. Nossos custos de manutenção da planta do segmento móvel aumentaram 34,2%, principalmente devido ao crescimento da nossa base de assinantes.

Custo de aparelhos de telefonia móvel e acessórios

O volume de aparelhos vendidos em 2005 totalizou 4.233 mil dos quais, 63,8% foram para planos pré-pagos e 36,2% para pós-pagos. Em 2006 foram vendidos 1.846 mil, dos quais 296 mil para planos pré-pagos e 1.550 mil para pós-pagos. O volume de venda de aparelhos diminuiu devido à nossa estratégia de redução dos custos de aquisição do segmento pré-pago, priorizando a venda de cartões "SIM".

Em 2005, os custos médios de aparelhos pré-pagos e pós-pagos vendidos foram R$216 e R$221, respectivamente, com um custo total de R$835 milhões. Em 2006, esses custos médios foram R$216 e R$300 para pré-pago e pós-pago, respectivamente, com um custo total de R$578 milhões.

De acordo com os PCGA do Brasil, diferimos os subsídios dos aparelhos pós-pagos por um período superior a doze meses, devido ao fato de que, caso o cliente peça cancelamento do contrato ou requeira a migração para o sistema pré-pago antes da conclusão do prazo contratual, ele deverá nos reembolsar R$300. Desta forma, consideramos os subsídios parte do custo de aquisição do cliente. Esses custos são diferidos e amortizados até o limite de R$300 durante o período mínimo contratual de doze meses. Não diferimos os subsídios dos aparelhos pré-pagos, já que não há uma taxa de cancelamento de acordo com o contrato desses planos, que garantiria o retorno do investimento dos custos de aquisição do cliente. Consulte a Nota 3(e) das nossas demonstrações financeiras consolidadas.

Aluguel e seguro

Esses custos referem-se à aluguel de circuitos, de plataforma móvel, postes de energia, direitos de passagem ("*rights of way*"), serviços de linha dedicada de outros provedores e de *sites* para a instalação de torres para o segmento móvel. Em 2006, os custos consolidados com aluguéis e seguros aumentaram basicamente no segmento móvel, principalmente devido a reajustes contratuais de direitos de passagem relacionados aos custos com EILD, aluguéis de torres com empresas não associadas e aluguel de infra-estrutura operacional.

A TMAR e a Oi possuem contratos de aluguel entre elas, onde a TMAR aluga circuitos de EILD para a Oi e a esta presta serviços de *Wireless Local Loop Technology* para a TMAR. Estes custos são tratados como eliminações entre partes relacionadas.

Materiais

Em 2006, os custos com materiais diminuíram, basicamente devido à redução dos custos com materiais e combustível usados na nossa rede, que foi parcialmente compensado pelo aumento do volume de materiais relacionados ao produto Oi Velox.

Eletricidade

Os custos de eletricidade aumentaram 14,9%, de R$249 milhões em 2005 para R$286 milhões em 2006, principalmente devido ao aumento da taxa média em 21,0% e 10,4% aplicadas pelos provedores de energia elétrica em 2005 e 2006, respectivamente.

Pessoal

Nossos custos com pessoal diminuíram em 2006, principalmente devido a redução do número total de funcionários. Possuíamos um total de 8.055 e 7.098 funcionários em 2005 e 2006, respectivamente.

Outros custos de serviços

Em 2006, outros custos de serviços aumentaram no segmento de telefonia móvel, em decorrência do aumento da taxa Fistel, como resultado da expansão da nossa base de clientes; e no nosso segmento de telefonia fixa, devido à taxa de concessão, discutida acima.

Conforme os PCGA do Brasil, a taxa Fistel pela ativação de assinantes pré-pagos e pós-pagos (R$26,83 por assinante) está sendo diferida e amortizada pelo período de 24 meses, que é o nosso período de retenção médio estimado. Durante 2006, a Oi diferiu R$ 73 milhões destas taxas no balanço como despesas antecipadas, e amortizou R$92 milhões. Os custos dessas taxas totalizaram R$80 milhões e R$92 milhões em 2005 e 2006, respectivamente. Conforme os PCGA dos EUA, estes custos são registrados no momento da ativação. (Consulte a Nota 3(e) das nossas demonstrações financeiras consolidadas).

Conforme a taxa Fistel de manutenção, a cobrança tem como base os números das estações da base de rádio dos anos anteriores. A Oi gastou R$94 milhões e R$142 milhões em 2005 e 2006, respectivamente. A TMAR gastou R$23 milhões e R$21 milhões com a taxa Fistel de manutenção em 2005 e 2006, respectivamente.

Lucro bruto

Nosso lucro bruto diminuiu 5,5%, de R$7.951 milhões em 2005 para R$7.512 milhões em 2006, como resultado do aumento de 6,4% nos nossos custos de serviços e do aumento de 0,7% nas nossas receitas operacionais. Em 2006, nosso lucro bruto representou 44,5% da nossa receita operacional líquida, enquanto em 2005 representou 47,5%.

Despesas operacionais, líquidas

O total de nossas despesas operacionais diminuiu 2,4%, de R$4.521 milhões em 2005 para R$4.411 milhões em 2006, como resultado da queda de R$146 milhões ou 19,3% em certos componentes de nossas "outras despesas operacionais", combinada com o aumento de R$123 milhões ou 11,3% nas nossas despesas gerais e administrativas.

Despesas comerciais

O total de nossas despesas comerciais diminuiu 3,2%, de R$2.680 milhões em 2005 para R$2.593 milhões em 2006, como resultado da queda das nossas despesas com comissão sobre vendas, provisões para créditos de liquidação duvidosa e postagem e cobrança.

A tabela a seguir dispõe os componentes das nossas despesas comerciais consolidadas, bem como a variação percentual, comparadas com o ano anterior. A soma dos componentes de cada item apresentado não corresponde ao total de nossas despesas comerciais consolidadas, principalmente devido às eliminações entre partes relacionadas e devido às despesas imateriais serem classificadas em "outras despesas".

	Exercício findo em 31 de Dezembro de		**% Variação**
	2005	**2006**	**2005-2006**
	(milhões de reais)		
Despesas comerciais consolidadas:			
Comissão sobre vendas	578	529	(8,5)
Provisão para créditos de liquidação duvidosa	506	475	(6,1)
Contact center	388	390	0,5
Postagem e cobrança	372	357	(4,0)
Publicidade e propaganda	292	310	6,2
Serviços de terceiros	252	260	3,2

Pessoal	177	181	2,3
Outras despesas	115	91	(20,9)
Total de despesas comerciais	2.680	2.593	(3,2)
Telefonia fixa:			
Comissão sobre vendas	485	209	(56,9)
Provisão para créditos de liquidação duvidosa	461	387	(16,1)
Postagem e cobrança	348	322	(7,5)
Contact center	300	270	(10,0)
Publicidade e propaganda	171	254	48,5
Pessoal	143	147	2,8
Serviços de terceiros	142	142	—
Outras despesas	79	59	(25,3)
Total de despesas comerciais	2.128	1.790	(15,9)
Telefonia móvel:			
Comissão sobre vendas	249	330	32,5
Serviços de terceiros	129	121	(6,2)
Publicidade e propaganda	118	212	79,7
Contact center	82	116	41,5
Provisão para créditos de liquidação duvidosa	41	87	112,2
Pessoal	34	34	—
Outras despesas	59	68	15,3
Total de despesas comerciais	712	968	36,0
Outros segmentos e holding:			
Comissão sobre vendas	150	4	(97,3)
Outras despesas	22	17	(22,7)
Total de despesas comerciais	172	21	(87,8)
Eliminação entre empresas:			
Comissão sobre vendas	(306)	(14)	(95,4)
Outras despesas	(26)	(172)	561,5
Total de despesas comerciais	(332)	(186)	(44,0)

Comissão sobre vendas

Em 2006, as comissões sobre vendas diminuíram, principalmente devido à redução da tarifa de finalização, sobre a qual é paga a comissão pelo tráfego gerado pelos provedores de internet. Este efeito foi parcialmente compensado pelo aumento das comissões de vendas no negócio de telefonia móvel devido ao crescimento do volume de ativação de assinantes.

Provisão para créditos de liquidação duvidosa

A provisão consolidada para devedores duvidosos diminuiu em 2006, representando 2,1% e 2,0% da nossa receita operacional bruta de 2005 e 2006, respectivamente. A TNL tomou uma série de medidas para melhorar os processos de cobrança, em particular, nos segmentos corporativo e atacado.

Postagem e cobrança

As despesas com postagem e cobrança diminuíram levemente em 2006, impactadas especialmente pela mudança de postagem com carta registrada para postagem simples, que é menos onerosa, e também pela queda do volume de postagem.

Publicidade e propaganda

As despesas com publicidade e propaganda aumentaram em 2006, principalmente devido à patrocínios culturais. Despesas com publicidade e propaganda representaram 1,7% e 1,8% das receitas operacionais líquidas em 2005 e 2006, respectivamente.

Despesas gerais e administrativas

Nossas despesas gerais e administrativas aumentaram 11,3%, de R$1.084 milhões em 2005 para R$1.207 milhões em 2006, principalmente devido ao crescimento de 31,7% nas nossas despesas com consultoria e assessorias legais relacionadas à implementação da nossa marca única "Oi" à nossa reestruturação corporativa e um aumento de 26,5% nas nossas despesas com pessoal devido à modificações na nossa estrutura organizacional, que foi parcialmente compensado pela queda de 11,4% nas despesas de depreciação. Nossas despesas gerais e administrativas representaram 16,1% do nosso lucro bruto em 2006 e 13,6% em 2005.

A tabela a seguir dispõe os componentes das nossas despesas gerais e administrativas, bem como a variação percentual, comparados ao ano anterior. A soma dos componentes de cada item apresentado das despesas não corresponde ao total de despesa geral e administrativa consolidada, principalmente devido às eliminações entre partes relacionadas e devido às despesas imateriais serem classificadas em "outras despesas".

	Exercício findo em 31 de Dezembro		% Variação
	2005	**2006**	**2005-2006**
	(milhões de reais)		
Despesas gerais e administrativas consolidadas:			
Serviços de terceiros	359	384	7,0
Depreciação	228	202	(11,4)
Pessoal	215	272	26,5
Consultoria e assessorias legais	167	220	31,7
Outras despesas	115	129	12,2
Total de despesas gerais e administrativas	1.084	1.207	11,3
Telefonia fixa:			
Serviços de terceiros	301	339	12,6
Depreciação	161	124	(23,0)
Pessoal	145	188	29,7
Consultoria e assessorias legais	137	177	29,2
Outras despesas	108	119	10,2
Total de despesas gerais e administrativas	852	947	11,2
Telefonia móvel:			
Depreciação	59	74	25,4
Serviços de terceiros	53	39	(26,4)
Pessoal	52	67	28,8
Consultoria e assessorias legais	19	21	10,5
Outras despesas	4	3	(25,0)
Total de despesas gerais e administrativas	187	204	9,1
Outros segmentos e holding:			
Pessoal	18	17	(5,6)
Consultoria e assessorias legais	11	23	109,1
Depreciação	8	4	(50,0)
Serviços de terceiros	6	5	(16,7)
Outras despesas	2	7	250,0
Total de despesas gerais e administrativas	45	56	24,4

Serviços de terceiros

Os serviços de terceiros aumentaram 7,0%, de R$359 milhões em 2005 para R$384 milhões em 2006, principalmente devido ao crescimento das despesas com a manutenção de edificações em virtude de melhorias nas condições do ambiente de trabalho, incluindo o aumento de serviços de segurança de terceiros devido a reajustes contratuais e a novos postos de trabalho, e aumento das despesas com água, gás e esgoto.

Depreciação

As despesas com depreciação diminuíram 11,4%, de R$228 milhões em 2005 para R$202 milhões em 2006, devido ao aumento do montante de equipamentos de telefonia fixa totalmente depreciados, parcialmente compensado pelo aumento nas despesas de depreciação no segmento móvel, o qual continua a investir mais do que o seu nível de depreciação, já que este é um segmento em ascensão.

Pessoal

Os custos com pessoal aumentaram em 2006 devido a modificações na nossa estrutura de cargos e salários no último trimestre de 2005.

Consultoria e assessorias legais

Em 2006, essas despesas aumentaram, principalmente devido ao crescimento dos serviços de consultoria relacionados à nossa estratégia de lançamento da marca única "Oi" para cobrir todos os seus portfolios de produtos; e das despesas com assessoria jurídica relacionadas a nossa reestruturação societária.

Outras despesas (receitas) operacionais, líquidas

A tabela a seguir dispõe os componentes das despesas operacionais líquidas, bem como a variação percentual, comparados com o ano anterior.

	Exercício findo em 31 de Dezembro		**% Variação**
	2005	**2006**	**2005-2006**
	(milhões de reais)		
Receitas			
Aluguel de infra-estrutura	163	198	21,5
Encargos por pagamento atrasado	174	169	(2,9)
Resultado de equivalência patrimonial	66	163	147,0
Onus e descontos	31	64	106,5
Serviços técnicos e administrativos	42	43	2,4
Despesas recuperadas	98	37	(62,2)
Amortização de deságio — AIX	6	6	—
Outras	6	32	433,3
Total	586	712	21,5
Despesas			
Provisões para contingências	(574)	(620)	8,0
Tributos	(345)	(383)	11,0
Amortização de ágio — Pegasus	(76)	(75)	(1,3)
Amortização do diferido	(67)	(66)	(1,5)
Participação dos empregados no resultado	(51)	(53)	3,9
Desvalorização de ativos mantidos para venda	(40)	(10)	(75,0)
Despesas com multas	(36)	(10)	(72,2)
Outras	(154)	(106)	(31,2)
Total	(1.343)	(1.323)	(1,5)
Total despesas (receitas) operacionais, líquidas	(757)	(611)	(19,3)

Receitas

Aluguel de infra-estrutura

Em 2006, essas receitas aumentaram 21,5% principalmente devido à expansão da rede móvel de outras operadoras na Região I.

Encargos por pagamento em atraso

Essas receitas diminuíram 2,9% em 2006, devido ao resultado positivo de campanhas de cobrança aos clientes inadimplentes oferecendo descontos, e devido ao crescimento do número de mensagens de cobrança enviadas aos clientes inadimplentes, através de cartas, *call center* e mensagem de voz. Este efeito foi parcialmente compensado pelo aumento das receitas de pagamentos em atraso devido ao aumento da nossa base de clientes.

Resultado de equivalência patrimonial

O aumento de R$97 milhões deveu-se, principalmente, ao aumento da reserva de incentivos fiscais da nossa subsidiária TMAR, de R$68 milhões em 2005 para R$169 milhões em 2006, o que foi parcialmente compensado pelo valor de R$5 milhões relacionados ao ajuste do capital em virtude do Contrato de ICMS 69 (*ICMS agreement 69*).

Bônus e descontos

Essas receitas referem-se à bônus e descontos obtidos de nossos fornecedores de aparelhos de telefonia móvel quando atingimos os volumes de compras estabelecidas em contrato.

Serviços técnicos e administrativos

Em 2006, as receitas de serviços técnicos e administrativos permaneceram estáveis.

Despesas recuperadas

As despesas recuperadas diminuíram 62,2%, de R$98 milhões em 2005 para R$37 milhões em 2006, principalmente devido aos eventos ocorridos em 2005 relacionados à Embratel e devido à redução créditos pagos em excesso. Em 2005, certos impostos relacionados a cobranças indevidas foram recuperados de acordo com o contrato celebrado com a Embratel e os impostos recuperados sobre liquidação de processos relacionados à aplicações de taxas sobre serviços de aluguel de IP.

Despesas

Provisão para contingências

As provisões para contingências aumentaram 8,0%, de R$574 milhões em 2005 para R$620 milhões em 2006, principalmente devido a um aumento de R$271 milhões em contingências fiscais e R$92 milhões em contingências cíveis. Consulte a Nota 26 das nossas demonstrações financeiras consolidadas.

Tributos

Essas despesas aumentaram 11%, de R$345 milhões em 2005 para R$383 milhões em 2006, principalmente devido às taxas Fust e Funttel. Quando da consolidação, os impostos (ISS, PIS e COFINS) relacionados a receitas entre partes relacionadas são classificados nessa conta.

Amortização de ágio — Pegasus

A TMAR adquiriu uma participação de 75,6% na Pégasus em dezembro de 2002, pagando o ágio de R$320 milhões, que está sendo amortizado de modo linear pelo período de cinco anos iniciado em janeiro de 2003. Antes dessa aquisição, a TMAR já havia pago R$62 milhões do ágio em janeiro de 2001 por uma participação de 24,4%.

Amortização do diferido

De acordo com os PCGA do Brasil, as despesas incorridas durante a fase pré-operacional são diferidas até que a entidade esteja plenamente operacional. O valor principal dos encargos diferidos se refere a

despesas incorridas pela Oi (R$632 milhões), que estão sendo amortizadas de modo linear pelo período de 10 anos que começou junto ao início de suas operações comerciais em julho de 2002.

Desvalorização de ativos mantidos para venda

Estes custos consistem, principalmente, em provisões para perdas sobre ativos a serem vendidos.

Despesas com multas

Estas despesas diminuíram 72,2%, de R$36 milhões em 2005 para R$10 milhões em 2006, devido ao pagamento de uma multa de R$23 milhões para o provedor "IG – Internet Gratuita" a fim de cumprir as cláusulas de rescisão contratual.

Outros

Estas despesas aumentaram 31,2%, de R$154 milhões em 2005 para R$106 milhões em 2006, principalmente devido à contabilização da reversão de R$12 milhões como resultado da disposição de nossos ativos permanentes.

Resultado financeiro, líquido

A tabela a seguir dispõe os componentes das nossas receitas e despesas financeiras, bem como a variação percentual, comparadas com o ano anterior:

	Exercício findo em 31 de Dezembro		**% Variação**
	2005	**2006**	**2005-2006**
	(milhões de reais)		
Receitas financeiras			
Rendimento sobre aplicações financeiras	543	362	(33,3)
Juros e variação monetária sobre outros ativos	205	252	22,9
Descontos financeiros obtidos	152	102	(32,9)
Outros	8	17	112,5
	908	733	(19,3)
Despesas financeiras			
Resultado com derivativos	(1.594)	(744)	(53,3)
Variação monetária e cambial sobre empréstimos a pagar a terceiros	836	344	(58,9)
Juros sobre empréstimos a pagar a terceiros	(537)	(410)	(23,6)
Reajuste monetário de provisões para contingências	(260)	(350)	34,6
Juros sobre debêntures	(229)	(322)	40,6
Impostos retidos na fonte em operações financeiras e taxas bancárias	(326)	(232)	(28,8)
Descontos financeiros concedidos	(97)	(86)	(11,3)
Juros sobre tributos e contribuições parcelados	(93)	(72)	(22,6)
PIS, COFINS e IOF sobre receitas financeiras	(111)	(67)	(39,6)
Juros e variações monetárias sobre outros passivos	(93)	(60)	(35,5)
Outros	(20)	(23)	(15,0)
	(2.524)	(2.022)	(19,9)
Total	(1.616)	(1.289)	(20,2)

Receitas financeiras

As receitas financeiras diminuíram em 2006, devido principalmente a uma queda dos rendimentos de aplicações financeiras, considerando a queda das taxas de juros. Os juros e variação monetária sobre outros ativos consistem, basicamente, em juros sobre cobranças em atraso e correção monetária dos depósitos judiciais. Os descontos financeiros obtidos compreendem, basicamente, os descontos obtidos devido aos pagamentos antecipados aos nossos fornecedores.

Despesas financeiras

Em 2006, as despesas financeiras diminuíram, principalmente devido à redução das taxas de juros e menor nível de endividamento. As contingências foram corrigidas ao valor que efetivamente devem ser pagas caso haja a perda efetiva e/ou acordo, ao invés de estimativas, e foi contabilizado em "despesas financeiras". A conta "outras despesas financeiras" refere-se à descontos financeiros pagos aos varejistas na venda de aparelhos de telefonia móvel (na forma de reembolso, não cobrado ao cliente).

Imposto de renda e contribuição social

A taxa legal de impostos sobre a renda foi 34% para os anos de 2005 e 2006. Em 2006, registramos uma provisão no valor de R$210 milhões.

As principais variações que ocorreram em 2006 são: (1) um benefício fiscal sobre o pagamento de juros sobre capital próprio de R$143 milhões, que, diferentemente de dividendos, é completamente dedutível para fins fiscais; (2) um benefício fiscal de R$216 milhões sobre prejuízos fiscais; (3) uma provisão para impostos para diferenças permanentes no valor de R$50 milhões; e (4) um benefício fiscal de R$56 milhões para diferenças permanentes devido ao resultado de equivalência patrimonial.

Participações minoritárias

Registramos participações em juros minoritárias no valor de R$329 milhões e R$292 milhões em 2005 e 2006, respectivamente, que refletem a participação dos nossos acionistas minoritários em nosso resultado líquido. As variações refletem flutuações no nosso resultado líquido.

Liquidez e recursos de capital

Visão Geral

Os investimentos da TNL em sua infra-estrutura de linha fixa, banda larga e linha móvel aumentaram de forma consistente nos últimos anos. Os dispêndios de capital da TNL para 2005, 2006 e 2007 foram R$2,4 bilhões, R$2,3 bilhões e R$2,4 bilhões, respectivamente. A TNL financiou esses investimentos através de operações de fluxo de caixa e dívida de longo prazo (inclusive financiamento de fornecedores, quando disponível).

Historicamente, o negócio da TNL tem gerado fluxos de caixa de atividades operacionais relativamente consistentes, e a TNL espera ser capaz de continuar a gerar tais fluxos de caixa operacionais no futuro . No entanto, a TNL tem um valor de dívida significativo, totalizando R$ 7,4 bilhões em passivos de longo prazo devidos em 31 de dezembro de 2007 e a TNL pretende continuar a incorrer dívidas para financiar seus investimentos de capital no futuro.

Fluxo de Caixa

Origens de recursos

A TNL depende quase que exclusivamente de dividendos e juros sobre o capital próprio da TMAR para atender às necessidades de caixa, inclusive o pagamento de dividendos a seus acionistas. A TNL controla o pagamento de dividendos e juros sobre capital pela TMAR. O pagamento de dividendos está sujeito ao cálculo do dividendo compulsório mínimo (Consulte a Nota 28 nas declarações financeiras consolidadas da TNL para maiores detalhes). O pagamento de juros sobre o capital próprio é dedutível para fins fiscais de acordo com a lei brasileira corporativa, ou Lei das S.A., de acordo com certas limitações.

A fonte primária de fundos operacionais da TNL é o fluxo de caixa gerado pelas contínuas operações da TMAR, líquidas de impostos. Os fluxos de caixa obtidos com atividades operacionais foram de

R$ 5.916 milhões em 2005, R$5.591 milhões em 2006 e R$ 5.959 milhões em 2007. A TNL considera que os fluxos de caixa propiciados por atividades operacionais são suficientes para cobrir as necessidades de caixa previstas da TNL. No entanto, a TNL geralmente financia seus investimentos em ativo imobilizado através de empréstimos bancários, financiamento de fornecedores, mercado de capitais e outras formas de financiamento.

Destinações realizadas e projetadas de caixa

Os recursos derivados de fluxos de caixa operacionais são principalmente utilizados em investimentos de capital, redução de dívida e pagamentos de dividendos e juros sobre o capital próprio efetuados para os acionistas da TNL.

Conforme percebido acima, os dispêndios com o ativo imobilizado totalizaram R$2,4 bilhões, R$2,3 bilhões e R$2,4 bilhões nos anos findos em 31 de dezembro de 2005, 2006 e 2007, respectivamente. A TNL pretende realizar aproximadamente R$ 4,0 bilhões em investimentos de capital durante o ano de 2008, dos quais aproximadamente 51% serão utilizados pela TMAR, principalmente com implantação, expansão e adequação da rede de telefonia fixa para o oferecimento de produtos de voz, dados e banda larga e com o atendimento às obrigações regulatórias. Aproximadamente 49% serão utilizados pela Oi, principalmente com expansão da rede móvel, com implantação da rede 2G e 3G em São Paulo e na Região I.

Em 2007, desembolsamos quase R$2,7 bilhões em amortizações de principal e juros sobre a dívida (inclusive debêntures), e prevemos que será necessário desembolsar cerca de R$2,0 bilhões para honrar o endividamento de curto prazo em 2008.

A TNL pagou dividendos e juros sobre capital próprio no valor de R$1.321 milhões, R$945 milhões e R$406 milhões em 2005, 2006 e 2007, respectivamente. Na Assembléia Geral Ordinária da TNL, realizada em 12 de abril de 2007, os acionistas da TNL aprovaram a distribuição de R$330 milhões em dividendos e juros sobre capital próprio com relação ao exercício fiscal de 2006, cujo pagamento de R$300 milhões foi na forma de juros sobre capital próprio, distribuídos em 30 de abril de 2007.

Derivativos

A TNL utiliza estratégias de gerenciamento de risco financeiro com "swaps" de taxa de juros em várias moedas. A estratégia de gerenciamento de risco financeiro da TNL foi elaborada para protegê-la contra a desvalorização do *real* em relação a outras moedas e aumentos em taxas de juros em moeda estrangeira, na medida de sua exposição de moeda estrangeira relacionada ao financiamento. A TNL não faz operações com derivativos para quaisquer outros fins.

O principal risco cambial enfrentado pela TNL advém da parte incorrida de seu endividamento e investimentos de capital em moeda estrangeira, enquanto sua receita é obtida quase que inteiramente em *reais.* Devido à desigualdade, o crescimento da receita pode não compensar por aumentos em despesas de financiamento da TNL ou despesas com capital, originárias das flutuações de moeda estrangeira. Em 31 de Dezembro de 2007, R$4.142 milhões (R$4.837 milhões em Dezembro de 2006), representando 44,1% (50,5% em Dezembro de 2006) da sua dívida total (incluindo debêntures e os efeitos das operações de "swap") foram denominados em moeda estrangeira (US$ dólares, ienes japoneses e cesta de moedas determinada pelo Banco Nacional de Desenvolvimento Econômico e Social, ou BNDES). Principalmente resultantes da desvalorização do dólar dos Estados Unidos em 2007, os resultados dos contratos de swap devidos indicaram perdas de R$1,316 milhões e R$ 1.460 milhões nos anos de 2007 e 2006, respectivamente.

Estratégias de endividamento e financiamento

Não levando em consideração os efeitos dos contratos de hedging da TNL, a TNL tinha R$ 8.074 milhões de endividamento total em 31 de dezembro de 2007, comparados com R$8.110 milhões de

endividamento total em 31 de dezembro de 2006.

Líquido da posição de caixa atual da TNL, o valor de dívida da TNL somou R$ 2.700 milhões em 31 de dezembro de 2007, uma redução de 44,7% de R$ 4.883 milhões no final do ano de 2006. Essa redução resultou principalmente de um fluxo de caixa após atividades de investimento no montante de R$3.330 milhões.

Em 31 de dezembro de 2007, a dívida total da TNL, inclusive debêntures, era de R$9.390 milhões, incluindo o efeito do prejuízo de perdas em operações de "swap" de R$1.316 milhões.

Em 31 de dezembro de 2007, aproximadamente 35% da dívida financiada da TNL, sem levar em conta os efeitos dos contratos de "swap" da TNL, eram denominados em moeda estrangeira, comparados com 42% em 31 de dezembro de 2006. Após os efeitos das operações de "swap", apenas 8,4% da dívida financiada da TNL estava exposta a flutuações de moeda estrangeira.

A média em 2007 da taxa de juros anual sobre dívida em moeda nacional, que totalizou R$5.248 milhões (incluindo debêntures) no final do ano, foi equivalente a 10,8% ao ano, representando 91,7% da taxa média Selic para o ano. O custo médio da dívida em moeda estrangeira financiada da TNL, que totalizou R$2.826 milhões, foi igual a 6,3% ao ano para empréstimos em dólares dos Estados Unidos, 1,5% ao ano para empréstimos em ienes e 11,0% para a dívida representada pela cesta de moedas estrangeiras do BNDES. Em dezembro de 2007, 77% do financiamento da TNL renderam juros a taxas flutuantes, com a contabilização das operações de "swap", em que as obrigações de taxa flutuante da TNL foram fixadas em várias taxas fixas.

Nossa estratégia de financiamento tem sido continuar a alongar o prazo médio de vencimento de nosso endividamento, inclusive mediante a amortização de dívida de curto prazo por meio de empréstimos de longo prazo e emissão de títulos de dívida de longo prazo para aumentar os níveis de liquidez e melhorar a flexibilidade estratégica, financeira e operacional. Nossa estratégia de financiamento para os próximos anos prevê a manutenção de liquidez adequada e um perfil de vencimento da dívida que seja compatível com a geração prevista de fluxos de caixa. Além disso, acreditamos que os gastos de capital não irão afetar negativamente a qualidade de nossos índices de endividamento ou a abordagem disciplinada na alocação de capital.

Embora a TNL não tenha qualquer motivo para acreditar que isto ocorra, caso ela venha a não ter mais acesso a financiamentos de terceiros, a TNL precisará reduzir seus investimentos ao tamanho do fluxo de caixa disponível resultante das atividades operacionais, o que poderia causar um impacto significativo nos resultados da TNL, nos próximos anos.

Endividamento de curto prazo

A Companhia não tem como política contrair linhas de financiamento de curto prazo. Acreditamos que a nossa forte geração de caixa é suficiente para continuarmos quitando as necessidades de capital circulante líquido. O saldo da dívida de curto prazo são as obrigações de amortização de principal e juros para os próximos 12 meses.

A parcela atual da dívida de longo prazo, mas excluindo dívidas com partes relacionadas, diminuiu de R$1.999,0 milhões em 31 de dezembro de 2006 para R$1.960,1 milhões em 31 de dezembro de 2007. A dívida de curto prazo da Companhia aumentou substancialmente, sobretudo, em virtude do vencimento, em dezembro de 2008, da parcela de curto prazo no valor de R$ 283 milhões do empréstimo Resolução 2770 com o Unibanco.

Endividamento de longo prazo

A tabela a seguir apresenta informações selecionadas relativas a alguns dos nossos principais instrumentos de dívida de longo prazo em aberto em 31 de dezembro de 2007:

Instrumento	Valor do principal e dos juros em aberto em 31 de dezembro de 2007[1]	Vencimento final
Empréstimos com o BNDES.....	2.585.253 mil	15/01/2015
Empréstimos com ABN AMRO Bank N.V.	116.519 mil	16/08/2009
Empréstimos com ABN AMRO Bank S.A.....	118.531 mil	09/12/2010
Empréstimo com Citibank Tokyo	661.437. mil	18/09/2017
Empréstimos com JBIC	258.856 mil	17/01/2011
Debêntures	2.160.000 mil	05/03/2013
Senior Fixed-Rate Notes	265.695 mil	18/12/2013

(1) excluindo a parte corrente dessas dívidas, que são de longo prazo.

Os empréstimos tomados junto ao BNDES contam com garantia real de penhor sobre os nossos recebíveis e garantia pessoal de fiança pela TNL. Os nossos demais empréstimos não contam com nenhum tipo de garantia. Os nossos contratos de empréstimo costumam conter cláusulas de restrição contratual, sendo as duas mais comuns a obrigação de manter, no mínimo: (i) 4,5 ratio dívida/EBTIDA; e (ii) 1.75 ratio EBTIDA/despesas financeiras.

A discussão que se segue descreve, brevemente, certas operações significativas de financiamentos.

Empréstimos junto ao BNDES

Mediante renegociação de empréstimos ponte de Dezembro de 1999, com o BNDES, em 15 de dezembro de 2000, nós, ainda através das 12 Concessionárias que posteriormente foram incorporadas para a formação da TMAR, celebramos com o BNDES, o Banco Itaú S.A., Banco do Brasil, Banco Bradesco S.A., Unibanco – União de Bancos Brasileiros S.A., Banco Alfa de Investimentos S.A., Banco Citibank S.A., Banco Safra S.A., Banco Votorantim S.A., Banco Sudameris do Brasil S.A., Banco Santander Brasil S.A., ("Bancos Agentes") Contrato de Financiamento Mediante a Abertura de Crédito nº 00.2.632.3.1 e Contrato de Financiamento Mediante Repasse de Empréstimo contratado com o BNDES (conforme já definido acima "Contratos com o BNDES"), no valor total de R$2,7 bilhões, com a finalidade de financiar a expansão de sua planta de telecomunicação e melhorias operacionais para o cumprimento do PGMU e do Plano Geral de Metas de Qualidade, estabelecidos pela ANATEL. O BNDES desembolsou diretamente para as Concessionárias 30% do valor total do empréstimo e, indiretamente, por meio dos Bancos Agentes, 70%. A TNL foi parte interveniente garantidora no Contrato de Financiamento.

Esses Contratos com o BNDES foram divididos em dois sub-créditos, ambos com vencimento em janeiro de 2008. O sub-crédito A, no valor principal de R$600 milhões, seria remunerado de acordo com os encargos da cesta de moeda do BNDES mais spread de 3,85% a.a. Este sub-crédito A também seria corrigido pela variação da Unidade Monetária do BNDES, ou UMBND, divulgada, diariamente, pelo próprio BNDES. O sub-crédito B, no valor principal de R$2,1 bilhões, seria remunerado a taxa de juros equivalentes à TJLP mais 3,85% a.a. O principal deveria ser pago em 72 prestações mensais e sucessivas, vencendo a primeira em 15 de fevereiro de 2002 e a última, em 15 de janeiro de 2008 (para sub-créditos A e B). Os juros foram exigíveis trimestralmente no dia 15 dos meses de janeiro, abril, julho e outubro de cada ano, no período de 15 de janeiro de 2001 a 15 de janeiro de 2002, e mensalmente a partir de 15 de fevereiro de 2002 (para sub-créditos A e B) até 15 de janeiro de 2008, quando foi devidamente quitado.

Esses Contratos com o BNDES estabeleciam certas obrigações financeiras com as quais nós inicialmente não conseguimos cumprir. No entanto, em fevereiro de 2005, os bancos líderes renunciaram a esse direito devido à nossa capacidade favorável de pagamento da dívida, o que nos possibilitou alterar essas obrigações financeiras para condições mais favoráveis, com as quais cumprimos até a quitação do empréstimo, em 15 de janeiro de 2008.

Em 17 de dezembro de 2003, a TMAR celebrou com o BNDES, com interveniência da TNL, como garantidora, o Contrato de Abertura de Crédito nº 03.2.608.3.1 ("Novo Contrato de Financiamento") no valor total de R$520 milhões, com a finalidade de executar o plano de investimento relativo ao período de 2002 a 2004, para expansão de sua planta de telecomunicação (voz, dados e imagens) e melhorias

operacionais para o cumprimento do PGMU e do Plano Geral de Metas de Qualidade, estabelecidos pela ANATEL.

O Novo Contrato de Financiamento é dividido em dois sub-créditos, ambos com vencimento final em janeiro de 2011. O sub-crédito A, no valor principal de R$104 milhões, e o sub-crédito B, no valor principal de R$416 milhões, são remunerados a encargos da cesta de moedas do BNDES e TJLP, respectivamente, acrescidos de spread de 4,5% a.a.

Em dezembro de 2003, foram liberados R$202,0 milhões para a TMAR. Em maio, junho e outubro de 2004, foram liberados para a TMAR, respectivamente, R$100,2, R$119,8 e R$107,7 milhões. Os pagamentos de juros eram devidos trimestralmente até abril de 2005, e são devidos mensalmente após essa data. Os pagamentos de principal são devidos mensalmente, tendo sido iniciados em maio de 2005 e terminando em janeiro de 2011.

Em 21 de setembro de 2004, a Oi celebrou com o BNDES, tendo a TNL e a TMAR como intervenientes, contrato de financiamento mediante abertura de crédito n° 04.2.589.3.1 ("Contrato de Financiamento da Oi"), no valor de R$663,0 milhões, destinados ao financiamento de um projeto de implantação da estrutura operacional de telefonia móvel, no padrão GSM, na área das regiões Sudeste, Nordeste e Norte. A TNL prestou fiança, assumindo a posição de devedora solidária e principal pagadora de todas as obrigações decorrentes do Contrato de Financiamento da Oi.

O principal deve ser pago pela Oi em 78 parcelas mensais, tendo a primeira parcela vencido em 15 de maio de 2006 e a última prestação vencerá em 15 de outubro de 2012. Sobre o saldo principal incidem juros à taxa de 4,5% a.a. acima da TJLP, pagos, trimestralmente no período compreendido entre 15 de outubro de 2004 e 15 de abril de 2006, e mensalmente a partir de 15 de maio de 2006, juntamente com o principal, até a quitação do principal.

Em 29 de dezembro de 2005, a TMAR assumiu a dívida e todas as obrigações financeiras decorrentes deste Contrato de Financiamento da Oi com o BNDES. Tal assunção de dívida contou com a devida anuência do credor. Nenhuma das condições de pagamento de principal e juros foi alterada.

Em 20 de julho de 2005, a TMAR celebrou com o BNDES, tendo a TNL como fiadora solidária, o Contrato de Financiamento PGMU, no valor total de R$217,9 milhões, destinados ao financiamento de parte do projeto de PGMU ("Contrato de Financiamento PGMU"), tendo sido sacado o montante de R$82,5 milhões.

O Contrato de Financiamento PGMU é dividido em três sub-créditos. O sub-crédito A, no valor principal de R$175,2 milhões, é remunerado a taxa de juros equivalentes à TJLP mais 3,50% a.a. O sub-crédito B, no valor principal de R$40,3 milhões, é remunerado a taxa de juros equivalentes à TJLP mais 4,50% a.a. O sub-crédito C, no valor principal de R$2,5 milhões, é remunerado a taxa de juros equivalentes à TJLP mais 0% a.a. O principal deve ser pago pela TMAR em 84 parcelas mensais. A primeira parcela venceu em 15 de setembro de 2006 e a última parcela vencerá em 15 de agosto de 2013. Os juros sobre o saldo do principal são exigíveis trimestralmente no período compreendido entre 15 de agosto de 2005 e 15 de agosto de 2006, e mensalmente a partir de 15 de setembro de 2006, juntamente com o principal, até a quitação do empréstimo.

Em 13 de dezembro de 2005, a TMAR celebrou com o BNDES, tendo a TNL como interveniente, novo contrato de financiamento, no valor total de R$23,931 milhões, destinados à implementação de sistema e aos treinamentos associados visando ao cumprimento das obrigações estabelecidas no Contrato de Concessão 2006 Modalidade Local vigente a partir de 2006, as quais estipulam que a concessionária forneça ao seu assinante o detalhamento da conta. O montante total desse contrato foi liberado para a TMAR em 23 de dezembro de 2005. Esse financiamento é remunerado a taxa de juros equivalentes à TJLP mais 4,50% a.a. O principal deve ser pago pela TMAR em 78 parcelas mensais. A primeira parcela venceu

em 15 de julho de 2007 e a última parcela vencerá em 15 de dezembro de 2013. Os juros sobre o saldo do principal foram exigíveis trimestralmente no período compreendido entre 15 de dezembro de 2005 e 15 de junho de 2007, e passaram a ser exigidos mensalmente a partir de 15 de julho de 2007, juntamente com o principal, até a quitação do empréstimo.

Em 22 de novembro de 2006, a TMAR e o BNDES celebraram novo Contrato de Financiamento mediante Abertura de Crédito nº 06.2.0974.1, com interveniência da TNL. Este contrato abre à TMAR um crédito dividido em dois sub-créditos, nos valores de (i) sub-crédito A, no valor de R$1.771 milhões e (ii) sub-crédito "B", no valor de R$200 milhões. Em novembro de 2006 a TMAR desembolsou R$810 milhões e em setembro de 2007, R$700 milhões, relativos a este contrato de financiamento.

Os sub-créditos A e B são destinados à expansão e atualização tecnológica da rede de telecomunicação fixa da TMAR programadas para o período entre 2006 e 2008. O sub-crédito A destina-se especialmente à aquisição de equipamentos nacionais e serviços associados, enquanto o sub-crédito B destina-se à aquisição de equipamentos de telecomunicações que cumpram o Processo Produtivo Básico, ou PPB.

Sobre o principal da dívida incidirão, para o sub-crédito A, juros de 4,50% a.a. acima da TJLP, e para o sub-crédito B, juros de 2,50% a.a. acima da TJLP. O vencimento dos juros será trimestral até junho de 2009, passando a ser mensal para o período de julho de 2009 até junho de 2014. O principal vencerá mensalmente a partir de julho de 2009.

Em 13 de julho de 2007, a Oi celebrou contrato de financiamento com o BNDES no montante de R$ 466.760 mil com o objetivo de financiar a expansão e atualização tecnológica da rede de telecomunicação móvel da Oi programadas para o período entre 2006 e 2008. Em julho de 2007 e outubro de 2007, a Oi sacou R$ 290 e R$150 milhões, respectivamente. Sobre o principal incorrerão juros de 4,5% a.a acima da TJLP. O vencimento dos encargos financeiros será trimestral até janeiro de 2010, passando a ser mensal para o período de fevereiro de 2010 até janeiro de 2015. O principal vencerá mensalmente a partir de fevereiro de 2010.

Empréstimos com o ABN AMRO Bank N.V.

Em 10 de agosto de 2001, a Oi celebrou, e a TNL foi fiadora garantidora solidária, um Contrato de Linha de Crédito para a realização de investimentos e capital de giro necessários ao lançamento da sua operação de telefonia móvel, no valor de até US$1,4 bilhões com os principais fornecedores da Oi, Nokia, Siemens e Alcatel e com o ABN AMRO Bank N.V, como agente administrativo e de participação e como banco líder, junto com vários outros bancos internacionais. Em dezembro de 2002, US$ 300 milhões dessa linha de crédito foram substituídos por um contrato de financiamento com Agências de Crédito de Exportação. Essa linha de crédito não possui garantias, tem um prazo de amortização de oito anos, de agosto de 2004 até novembro de 2012, e sustentou uma taxa de juros flutuante de LIBOR mais 0,50% a 5,51% ao ano. Em 17 de novembro de 2003, essa linha de crédito foi transferida da Oi para a TMAR. Em Novembro de 2007, essa linha de crédito foi renegociada, liberando a garantia da TNL e diminuindo o spread para LIBOR mais 0,25% a 0,76% ao ano. Consulte "Item 4. Informações sobre a Companhia—Nosso histórico e desenvolvimento—Venda da Oi à TMAR".

Empréstimos com Citibank Tokyo

Em setembro de 2007 a TMAR obteve R$ 662 (US$ 360) com o objetivo de financiar a expansão e atualização tecnológica da rede de telecomunicação fixa. O empréstimo internacional foi estruturado por um consórcio de bancos liderado pelo Citibank Tokyo e pelo Sumitomo Mitsui Banking Corporation. O Japan Bank for International Corporation (JBIC, banco de fomento do governo japonês) atua como garantidor do financiamento. Também participam do consórcio os seguintes bancos: Mizuho Corporate Bank, Bank of Tokyo-Mitsubishi UFJ e as filiais de Tóquio do Societé Générale, Banco Bilbao Vizcaya Argentaria e ING Bank N.V.

Empréstimos com o JBIC

Em 6 de agosto de 2001, TNL celebrou com Japan Bank for International Cooperation, ou JBIC, contrato de empréstimo no valor, em Yens, equivalente a US$300 milhões, destinados ao financiamento de um projeto de expansão da rede de telefonia da TMAR. O valor integral do empréstimo foi disponibilizado por ocasião da celebração do contrato. O principal deve ser pago pela TNL em parcelas semestrais, vencendo-se a primeira em 15 de julho de 2002 e a última em 15 de janeiro de 2010. Sobre o saldo principal incidem juros pagos semestralmente devidos junto com o principal à taxa fixa de 1,65% a.a.

Em 30 de dezembro de 2002, TNL celebrou com JBIC outro contrato de empréstimo no valor, em Yens, equivalente a US$250 milhões, para realizar investimentos na antecipação das metas de universalização previstas para 31 de dezembro de 2003, em melhorias na qualidade do serviço, em outras oportunidades de negócios e em tecnologia da informação.

O desembolso foi realizado em duas tranches, em 23 de janeiro e 4 de fevereiro de 2003. O principal deve ser pago pela TNL em 16 parcelas semestrais, com vencimento em 15 de janeiro e 15 de julho de cada ano, sendo a última parcela de principal devida em 17 de janeiro de 2011. Sobre o principal incidem juros semestrais devidos junto com o principal à taxa Libor Japonesa mais 1,25% a.a.

O principal deve ser pago pela TMAR em 17 parcelas semestrais, após 2 anos de carência, com vencimento em 18 de março e 18 de setembro de cada ano, sendo a última parcela de principal devida em 18 de setembro de 2017. Sobre o principal incidem juros semestrais devidos junto com o principal à taxa Libor Japonesa mais 0,48% a.a.

Os financiamentos junto ao JBIC não possuem garantias.

Programa de emissão de 8,00% Senior Fixed Rate Notes

Em 18 de dezembro de 2003, a TNL obteve R$ 878 milhões com a emissão de US$ 300 milhões em Sênior Notes no mercado internacional. As Sênior Notes rendem juros a uma taxa de 8% ao ano, têm 18 meses de pagamentos de juros segurados contra risco político e têm uma cláusula de amortização que lhes permite serem resgatadas a um preço pré-determinado a partir de 2008. As Sênior Notes vencem em agosto de 2013. Em outubro de 2004, a TNL concluiu uma oferta de troca das Sênior Notes emitidas em 2003 por novas Sênior Notes registradas com os mesmos termos das Sênior Notes emitidas em 2003, exceto pelo fato das novas Sênior Notes não possuírem restrições sobre transferência. Em 1° de dezembro de 2005, a TNL concluiu uma oferta de compra pela qual a TNL aceitava a compra do equivalente a US$150 milhões com a intenção de reduzir seu custo médio de financiamento. As Sênior Notes não possuem garantias.

Programa de emissão de debêntures

A assembléia geral da TMAR, realizada em sete de março de 2006, aprovou a emissão pela TMAR de 216.000 debêntures simples, não conversíveis, em duas séries, com valor nominal de R$10.000,00 cada, totalizando R$2.160 milhões. A data de emissão foi 1o de março de 2006 e a data da colocação, 27 de março de 2006. O vencimento da primeira série é após cinco anos e o vencimento da segunda série, após sete anos, a partir da data de emissão. A primeira série é remunerada a 103% da taxa CDI ano e a segunda série é remunerada à taxa CDI mais um spread de 0,55% ao ano. Juros são devidos semestralmente, sendo 1o de setembro de 2006 a primeira data de vencimento. Essa operação foi aprovada pelo Conselho de Administração da TMAR em 15 de março de 2006. Em 22 de março de 2006, a TMAR registrou a emissão de debêntures na CVM. As debêntures não possuem garantias

Operações Não Registradas Contabilmente

Atualmente não há operações não registradas contabilmente.

Compromissos Contratuais

A tabela a seguir resume as nossas obrigações e compromissos contratuais significativos em 31 de dezembro de 2007 que tiveram impacto sobre nossa liquidez:

	Pagamentos devidos por período				
	Total	**Menos de 1 ano**	**1 -3 anos**	**3 -5 anos**	**Mais de 5 anos**
Empréstimos e financiamentos[1]	7.143	1.960	2.449	1.405	1.329
Debêntures[1]	2.247	76	—	1.620	551
Direitos de uso[2]	334	37	63	62	172
Obrigações de leasing financeiro	79	54	24	11	—
Arrendamento operacional.....	998	998	—	1	—
Obrigações totais.....	10.793	3.117	2,.536	3.088	2.052

(1) Inclusive juros.
(2) Refere-se basicamente a contratos de aluguel de dutos e contratos de direito de passagem em rodovias

Para calcular os pagamentos previstos de juros, nós adotamos as seguintes premissas:

	2008	**2009**	**2010**	**2011**	**2012**	**2013**	**2014**	**2015**	**2016**	**2017**
Dólar norte-americano	1,8475	2,0372	2,21	2,39	2,48	2,58	2,67	2,76	2,85	2,94
CDI	12,30%	12%	11,50%	10,50%	9,50%	9,00%	9,00%	9,00%	9,00%	9,00%
TJLP	6,25%	6%	5,75%	5,5%	5,25%	5%	5%	5%	5%	5%

Reconciliação com *U.S. GAAP*

A TNL apresentou suas demonstrações financeiras consolidadas de acordo com os PCGA do Brasil, que são diferentes do U.S. GAAP. As diferenças estão descritas na Nota 36 das demonstrações financeiras consolidadas da TNL. Em 2005, o lucro líquido de acordo com o U.S. GAAP foi de R$889 milhões, comparado a um lucro de R$1.114 milhões de acordo com os PCGA do Brasil. Em 2006, o lucro líquido de acordo com o U.S. GAAP foi de R$1.201 milhões, comparado a um lucro de R$1.310 milhões de acordo com os PCGA do Brasil. Em 2007, o lucro líquido de acordo com o U.S. GAAP foi de R$3.026 milhões, comparada a um lucro de R$2.358 milhões de acordo com os PCGA do Brasil.

O patrimônio líquido de acordo com o U.S. GAAP foi de R$7.938 milhões em 31 de dezembro de 2005, comparado a R$7.979 milhões de acordo com os PCGA do Brasil. Em 31 de dezembro de 2006, o patrimônio líquido de acordo com o U.S. GAAP foi R$8.208 milhões em comparação com os R$ 8.959 milhões de acordo com os PCGA do Brasil. Em 31 de dezembro de 2007, o patrimônio líquido, de acordo com o U.S. GAAP foi de R$10.674 milhões, comparado a R$10.665 milhões de acordo com os PCGA do Brasil.

As diferenças entre os PCGA do Brasil e o U.S. GAAP que afetam de forma mais significativa o resultado líquido e o capital social dos acionistas são: imposto de renda diferido, planos de pensão e benefícios após aposentadoria, encargos diferidos, dividendos ainda não declarados, valor justo de derivativos, estorno de ágio, subsídios de aparelhos pós-pagos de telefonia móvel e planos de opção de compra de ações. Para obter uma explicação detalhada das diferenças entre os PCGA do Brasil e o U.S. GAAP, consulte a Nota 36 das demonstrações financeiras consolidadas da TNL.

Um dos principais efeitos é o ajuste do imposto de renda diferido, contabilizado pela subsidiaria Oi, requerido pelo SFAS Nº 109. Para fins de U.S. GAAP, a companhia registrou um ajuste para completar a provisão para desvalorização a fim de apresentar na sua totalidade os impostos diferidos relacionados a prejuízos fiscais e base negativa de Contribuição Social Sobre o Lucro Líquido, ou CSLL, e diferenças temporárias da subsidiária Oi. Baseado no da empresa Oi ter registrado lucro tributável relevante nos

últimos dois anos, o ajuste do imposto de renda diferido foi revertido em 2007.

ITEM 6. DIRETORES, ALTA ADMINISTRAÇÃO E FUNCIONÁRIOS

A TNL é administrada por um Conselho de Administração e uma Diretoria. Segundo o estatuto social da TNL, os membros do Conselho de Administração são nomeados pelos acionistas da TNL e a Diretoria é nomeada pelo Conselho de Administração.

Conselho de Administração

Segundo o atual estatuto social da TNL, o conselho de administração deve ser composto de até 11 membros. Em 02 de maio de 2008, os administradores da TNL fizeram publicar edital de convocação de assembléia geral de acionistas a fim de deliberar sobre o seguinte: (1) alteração no estatuto social da TNL para aumentar o número de membros do conselho de administração de 11 para 13 membros; e (2) nomeação de membros do conselho de administração e do conselho fiscal, em complementação de mandato.

Atualmente, o conselho de administração é composto por sete conselheiros efetivos e respectivos suplentes, cada um com mandato até a Assembléia Geral ordinária de 2010. O conselho de administração se reúne regularmente a cada mês e realiza reuniões especiais quando convocado pelo Presidente ou por dois membros do conselho.

As eleições se processam de acordo com a Lei das Sociedades Anônimas do Brasil, conforme é descrito abaixo:

- titulares de ações preferenciais, sem direito a voto ou com voto restrito, representando pelo menos 10% do total do capital social da TNL, podem indicar um membro para o Conselho de Administração e o respectivo suplente; e

- titulares de ações ordinárias representando pelo menos 15% do total das ações ordinárias da TNL com direito a voto podem indicar um membro para o Conselho de Administração e o respectivo suplente, conforme Instrução CVM nº 165, de 11 de dezembro de 1991, conforme alterada pela Instrução CVM nº 282, de 26 de junho de 1998.

No caso do não cumprimento de uma das condições acima, os titulares de ações ordinárias e os titulares de ações preferenciais da TNL podem combinar suas participações para indicar um membro do Conselho de Administração e respectivo suplente, nos termos do parágrafo 5 do artigo 141 da Lei das Sociedades Anônimas.

Em qualquer caso, esses direitos podem ser exercidos apenas por acionistas que comprovem terem sido acionistas da Companhia por, pelo menos, os três meses imediatamente anteriores à realização da assembléia geral ordinária dos acionistas, nos termos do parágrafo 6 do artigo 141 da Lei das Sociedades Anônimas.

São os seguintes os atuais membros do Conselho de Administração e seus respectivos cargos.

Nome	Data de eleição	Cargo	Idade
José Mauro Mettrau Carneiro da Cunha	11 de abril de 2007	Presidente	58
José Augusto da Gama Figueira	11 de abril de 2007	Suplente	60
Álvaro Avelino Carvalho dos Santos	25 de abril de 2007	Conselheiro	54
Carlos Francisco Jereissati	30 de maio de 2007	Suplente	61
Pedro Jereissati	25 de abril de 2008	Conselheiro	29
VAGO	-	Suplente	-
Otavio Marques de Azevedo	11 de abril de 2007	Conselheiro	56
Celso Fernandez Quintella	11 de abril de 2007	Suplente	63
Caio Marcelo de Medeiros Melo	25 de abril de 2008	Conselheiro	35
VAGO	-	Suplente	-

Alan Adolfo Fischler	11 de abril de 2007	Conselheiro	50
Eduardo Klingelhoefer de Sá	11 de abril de 2007	Suplente	49
Luiz Eduardo Falco Pires Corrêa	11 de abril de 2007	Conselheiro	47
José Luis Magalhães Salazar	11 de abril de 2007	Suplente	40

Apresentamos a seguir uma breve biografia dos membros do Conselho de Administração da TNL:

José Mauro Mettrau Carneiro da Cunha. O Sr. José Mauro exerceu o cargo de membro do conselho de administração da TNL de dezembro de 1999 a julho de 2002, retornando ao conselho de administração da TNL em 11 de abril de 2007 para o cargo de Presidente do Conselho. O Sr. José Mauro foi indicado pela nossa acionista controladora, a TmarPart. Exerceu diversos cargos executivos no BNDES, tendo integrado a diretoria do BNDES de 1991 até 2002. De fevereiro de 2003 até outubro de 2005, exerceu o cargo de Vice-Presidente de Planejamento Estratégico da Braskem S.A. Participou do Conselho de Administração de diversas companhias e instituições, como LIGHT Serviços de Eletricidade S/A (de dezembro de 1997 a julho de 2000), Aracruz Celulose S.A. (de junho de 1997 a julho 2002), Telemar . (de dezembro de 1999 a julho de 2002), FUNTTEL (de dezembro de 2000 a janeiro de 2002), FUNCEX (de junho de 1997 a janeiro de 2002) e Politeno Indústria e Comércio S/A (Membro Titular a partir de 10 de abril de 2003, e Suplente a partir de 05 de abril de 2005). Sr. José Mauro é formado em engenharia mecânica pela Universidade Católica de Petrópolis - RJ, mestre em projetos industriais e de transportes pela COPPE/UFRJ, tendo participado de *Executive Program in Management* na *Anderson School/ University of California - Los Angeles*.

Álvaro Avelino Carvalho dos Santos. O Sr. Álvaro foi indicado pela nossa acionista controladora, a TmarPart. O Sr. Álvaro iniciou sua carreira no Citibank Brasil, onde trabalhou por 25 anos, de 1972 até 1997. Alcançou o cargo de Vice-Presidente Sênior em Nova York, onde era responsável pelo Banco de Investimentos na América Latina e por Mercados Emergentes. Em 1999, foi contratado pelo Grupo Safra para a Vice-Presidência da área internacional. Foi Vice-Presidente de Finanças e membro do Comitê Executivo de Gestão das nossas empresas como membro suplente do nosso Conselho de Administração e Conselheiro Titular da TMAR e da Oi no período de 2001 a 2003. Desde 2003, atua como Gestor de Fundos de Investimentos e membro profissional de Conselhos de Administração. Formado em Ciências Contábeis e em Administração de Empresas pela Faculdade Osvaldo Cruz - SP em 1978 e 1980 respectivamente, e pós-graduado em Marketing e Finanças pela FGV -SP em 1981.

Pedro Jereissati. O Sr. Pedro Jereissati foi nomeado para a posição de membro do Conselho de Administração da TNL em 25 de abril de 2008, indicado pela nossa acionista controladora, a TmarPart. Atualmente ocupa o cargo de Diretor de Novos Negócios da La Fonte Telecom S/A. Juntou-se ao Grupo La Fonte em 1995 e, inicialmente, passou pelas operações do Grupo na Área Imobiliária, compreendidas basicamente por Shopping Centers e Prédios Comerciais. No final de 1998, com a aquisição da Tele Norte Leste Participações S.A., foi transferido para a recém criada empresa de Telecomunicações do Grupo. É formado em Administração de Empresas com MBA na Kellogg School of Management of Northwestern University e membro do Conselho de Administração da Pegasus Telecom.

Otavio Marques de Azevedo. O Sr. Azevedo atua como membro do Conselho de Administração da TNL desde 29 de outubro de 2003. O Sr. Azevedo foi indicado pela nossa acionista controladora, a TmarPart. É formado em Engenharia Elétrica, com ampla experiência no setor brasileiro de telecomunicações. Foi Vice-Presidente Executivo da TNL de agosto de 1998 a fevereiro de 1999 e responsável pela implementação do primeiro plano de negócios da TNL. Em fevereiro de 1999, foi eleito membro do conselho consultivo da ANATEL, tendo sido presidente desse colegiado de fevereiro de 2001 a fevereiro de 2002. É também Diretor-Presidente da AG Telecom, uma das maiores acionistas da TmarPart. É Presidente do Grupo Andrade Gutierrez e Presidente da Andrade Gutierrez Telecomunicações Ltda. desde 1993. Foi Vice-Presidente da Telebrás de 1991 a 1993. É formado em Engenharia Elétrica pela Pontifícia Universidade Católica de Minas Gerais em 1974.

Caio Marcelo de Medeiros Melo. O Sr. Medeiros de Melo O Sr. Azevedo foi indicado pela nossa acionista controladora, a TmarPart. É Chefe do Departamento de Acompanhamento e Gestão de Carteira

(Área de Mercado de Capitais) do BNDES, função que ocupa desde novembro de 2006. No BNDES desde 1998 foi também gerente de renda variável, gerente de renda fixa e chefe do departamento de saneamento e transporte. Foi membro do Comitê de Investimentos do Santander Private Equity e do Conselho Fiscal da Tupy S/A, no período de 2000 a 2001, membro do Conselho de Administração da Aços Villares no período de 2003 a 2006, e membro do Conselho de Administração da Tecnólogos S/A no período 2005 a 2006. Formado em bacharel em economia pela Universidade de Brasília em 1997, possui mestrado em economia pela FGV em 1998.

Alan Adolfo Fischler. O Sr. Fischler foi indicado pela nossa acionista controladora, a TmarPart. Ele trabalhou no BNDES desde 1982, onde começou carreira como Analista de Sistemas. Foi responsável pela área de tecnologia da informação do BNDES e da BNDES Participações S.A. Ele atua no setor de telecomunicações desde 1998 e atualmente é chefe do Departamento de Telecomunicações do BNDES. O Sr. Fischler é engenheiro de sistemas formado pela PUC-RJ e possui MBA pelo Instituto COPPEAD de Administração.

Luiz Eduardo Falco Pires Corrêa. O Sr. Falco foi eleito Diretor Presidente, em outubro de 2002, após ter sido eleito CEO da Oi em outubro de 2001. Ele atualmente é Diretor Presidente da TNL. O Sr. Falco foi indicado pela nossa acionista controladora, a TmarPart. Anteriormente, trabalhou na TAM S.A., onde exerceu diversos cargos, tais como Gerente de Produção, Diretor de Tecnologia e Vice-Presidente de Marketing e Vendas. É formado em Engenharia Aeronáutica pelo Instituto Tecnológico da Aeronáutica, ou ITA, e tem participado de cursos de educação permanente em marketing e finanças na FGV.

José Augusto da Gama Figueira. O Sr. José Augusto atuou como suplente do Conselho de Administração da TNL de 30 de abril de 2003 a 1º de março de 2004, retornando ao cargo de suplente em 07 de março de 2007. O Sr. José Augusto foi indicado pela nossa acionista controladora, a TmarPart. Atua também como membro do Conselho de Administração da TMAR desde 22 de maio de 2002, presidente do Instituto Telemar desde agosto de 2001 e Diretor da TmarPart desde junho de 1999. Foi Diretor da Pegasus, empresa integrante do grupo Andrade Guetierrez, de julho de 1997 a agosto de 1999, e membro dos Conselhos Fiscais da Telecomunicações do Espírito Santo S.A., ou TELEST, da Telecomunicação do Piauí S.A., ou TELEPISA, e da Telecomunicação do Amazonas S.A., ou TELEAMAZON, de abril a dezembro de 1999. É formado em Engenharia Elétrica (1972) pela Universidade do Estado do Rio de Janeiro, com pós-graduação (lato sensu) em Administração de Empresas pela FGV (1996-1997).

Carlos Francisco Ribeiro Jereissati. O Sr. Carlos Jereissati atua como membro do Conselho de Administração da TNL desde agosto de 1998, tendo sido seu Presidente de agosto de 1998 a agosto de 2000, de novembro de 2002 a outubro de 2003, e novembro de 2005 a abril de 2007. O Sr. Carlos Jereissati foi indicado pela nossa acionista controladora, a TmarPart. Desde 1970, Sr. Jereissati atua como chefe executivo oficial do Grupo Jereissati, o qual inclui algumas empresas, tais como Iguatemi Empresas de Shopping Centers S.A. e La Fonte Telecom S.A. Foi membro do Conselho de Administração da BOVESPA, Vice-Presidente do Conselho de Administração da Companhia Vidraçaria Santa Marina (Grupo Saint Gobain), Presidente do Conselho Executivo da Associação Brasileira de Shopping Centers, ou ABRASCE, e membro do Conselho Consultivo do Sindicato das Empresas de Compra, Venda, Locação e Administração de Imóveis Residenciais e Comerciais em São Paulo, ou SECOVI. É formado em Economia pela Universidade Mackenzie de São Paulo em 1968.

Celso Fernandez Quintella. O Sr. Quintella tem sido membro suplente do Conselho de Administração da Companhia desde agosto de 1999. O Sr. Quintella foi indicado pela nossa acionista controladora, a TmarPart. É Diretor da Construtora Andrade Gutierrez S.A. desde 1991. Membro do Conselho de Administração da Companhia Eletromecânica Celma de 1991 a 1996. Membro do Conselho de Administração da Flexibrás Tubos Flexíveis Ltda., de 1986 a 1989 e Presidente da mesma Sociedade de 1989 a 1991. Membro do Conselho de Administração da Brastech Serviços Técnicos de Petróleo S.A. de 1976 a 1989 e Presidente da mesma Sociedade de 1989 a 1991. Formado em Engenharia Mecânica pela Escola de Engenharia da UFRJ em 1966 e OPM (*Owner/President Management program*) na *Harvard Business School* em 1986.

Eduardo Klingelhoefer de Sá. O Sr. Klingelhoefer foi indicado pela nossa acionista controladora, a TmarPart. Ele trabalhou durante nove anos com projetos de financiamentos na área industrial e estruturou operações de capital de risco durante dez anos, na área de controle de ativo do BNDES (antiga BNDESPAR). Estruturou 17 fundos de Private Equity e de empresas emergentes, com participação nos comitês de investimentos de alguns destes fundos e atua como membro do comitê de investimento de alguns fundos. É formado em engenharia mecânica pela Universidade Federal do Rio de Janeiro, ou UFRJ, em 1983. Possui também um MBA pela Universidade de Warwick, Inglaterra em 1993/1994.

José Luís Magalhães Salazar. O Sr. Salazar foi eleito CFO da TNL em 29 de Março de 2006. O Sr. Salazar foi indicado pela nossa acionista controladora, a TmarPart. Iniciou seus trabalhos na TNL em fevereiro de 1999, e assume cargo de diretoria desde 2003. O Sr. Salazar tambem foi nomeado diretor da Oi em 2001. Antes de entrar na TNL, foi Diretor de Tesouraria da Globo Comunicações e Participações S.A., ou Globopar, no período de 1994 a 1998, Gerente Financeiro da Brahma – atual Ambev de 1993 a 1994 e Analista Financeiro da Aracruz Celulose de 1988 a 1993. Formado em Economia pela Faculdade Candido Mendes em 1992.

Diretoria

De acordo com o estatuto da TNL, a Diretoria deve ser formada por um Diretor Presidente, um Diretor Superintendente Geral e até quatro outros Diretores. Os Diretores Executivos são eleitos pelo Conselho de Administração por três anos e podem ser removidos do cargo a qualquer tempo. Os atuais Diretores tiveram sua nomeação pelo período de três anos na reunião do Conselho de Administração da TNL realizada em 12 de abril de 2007 e, portanto, têm mandato até a primeira reunião do Conselho de Administração seguinte à Assembléia Geral Ordinária de 2010.

São os seguintes os Diretores Executivos e seus respectivos cargos.

Nome	Data da eleição	Cargo	Idade
Luiz Eduardo Falco Pires Corrêa	12 de abril 2007	Presidente	47
José Luis Magalhães Salazar	12 de abril 2007	Diretor financeiro e diretor de relação com os investidores.	40
Paulo Altmayer Gonçalves	12 de abril 2007	Diretor	58
Júlio Cesar Pinto	12 de abril 2007	Diretor	56

Luiz Eduardo Falco Pires Corrêa. Para descrição de sua experiência profissional, vide nesta seção "— Conselho de Administração".

José Luis Magalhães Salazar. Para descrição de sua experiência profissional, vide nesta seção "— Conselho de Administração".

Paulo Altmayer Gonçalves. O Sr. Paulo Altmayer tem sido diretor executivo da TNL desde junho de 2006. Formado em Engenharia Eletrônica pela Universidade Federal do Rio Grande do Sul em 1973. Começou sua vida profissional como programador de computadores na Central de Processamento de Dados da Universidade Federal do Rio Grande do Sul. Foi professor de Técnicas de Programação na mesma universidade, trabalhou em empresas como Crefisul S.A., Companhia de Processamento de Dados do Estado do Rio Grande do Sul - Procergs, Hewlett Packard HP e Digitel S/A Indústria Eletrônica. Em São Paulo, 1994, participou do start-up de empresas de Trunking Digital e de Pagers ligadas a Mcom, Kathrein Mobilcom Brasil Ltda. e Mcomcast S.A. Retornou a Porto Alegre em 1998 para o lançamento da operadora de celular banda B, Telet SA (Claro), onde foi Diretor de Vendas e Marketing. Voltou a São Paulo em Setembro de 2000, como diretor da TMAR, com o desafio de liderar o grupo, cujo objetivo era adquirir a licença de celular da Banda D na Região I. No Rio de Janeiro, março 2001, com a conquista da licença da Banda D, começou a montar a operação do serviço celular GSM com mais de 4.000 estações, 1.200 de pontos de venda, cobertura em 16 estados, etc. A operação de lançamento do primeiro serviço celular GSM do Brasil (início de 2002). Atualmente ocupa a posição de Diretor Superintendente de

Tecnologia responsável pelas áreas de Engenharia, Operações, TI e Serviços Administrativos da Oi/Telemar.

Júlio Cesar Pinto. O Sr. Julio Cesar tem sido o diretor executivo e responsavel pela auditoria interna da TNL desde outubro de 2002. Exerceu cargos na área financeira de grandes empresas como MRS Logística S.A., ATL - Algar Telecom Leste S.A. (Claro), Globex Utilidades S.A., Aracruz Celulose, Xerox do Brasil S.A. e Minerações Brasileiras Reunidas S.A. . Possui bacharelado em Ciências Contábeis pela Faculdade Moraes Júnior em 1976, participou de diversos cursos nos Estados Unidos, entre eles o *Financial Management Program* da *Stanford University*; *Middle Management Program* da Xerox *Corporation* e o *The Bourse Game* do Citibank N.A.

Conselho Fiscal e Comitê de Auditoria

Conforme exigem as regras que regem a privatização da Telebrás, o estatuto social da TNL estabelece que a TNL deve possuir um Conselho Fiscal permanente. Segundo a Lei das Sociedades Anônimas do Brasil, o Conselho Fiscal é uma entidade independente do Conselho de Administração e da Diretoria da TNL. As principais responsabilidades do Conselho Fiscal são: (1) monitorar as atividades da administração da TNL, (2) revisar as demonstrações financeiras, (3) reportar suas conclusões sobre as demonstrações financeiras aos acionistas da TNL e (4) reportar à administração ou aos acionistas da TNL, caso a administração não consiga fazê-lo, qualquer caso em que haja ocorrência de erro grosseiro, fraude ou crime, apresentando sugestões para solucionar esses incidentes.

A Lei das Sociedades Anônimas do Brasil estabelece que os integrantes do Conselho Fiscal não podem ser: (1) membros do Conselho de Administração ou da Diretoria da TNL, ou de sociedade controlada ou do mesmo grupo; (2) empregados da TNL ou de suas filiadas; ou (3) cônjuges ou parentes de membros do Conselho de Administração ou da Diretoria da TNL, até o terceiro grau de relacionamento, inclusive.

O Conselho Fiscal da TNL é composto por três a cinco conselheiros efetivos e respectivos suplentes, eleitos para um mandato de um ano em votação dos acionistas na assembléia geral ordinária anual da TNL. Na presente data, o Conselho Fiscal da TNL é composto por cinco conselheiros efetivos. De acordo com a Lei das Sociedades Anônimas do Brasil, titulares de ações preferenciais da TNL têm direito a eleger separadamente um membro do Conselho Fiscal. Ainda de acordo com a Lei das Sociedades Anônimas, acionistas minoritários que detenham pelo menos 10% das ações com direito a voto também têm direito a eleger separadamente um membro do Conselho Fiscal.

Além disso, a Lei das Sociedades Anônimas exige que os membros do Conselho Fiscal recebam como remuneração pelo menos 10% do valor médio pago a cada diretor. O Conselho Fiscal se reúne regularmente uma vez a cada três meses e sempre que necessário, se ocorrerem circunstâncias extraordinárias.

A SEC adotou uma nova regra que proíbe à NYSE de listar ou continuar listando títulos de qualquer emissor que não possua um comitê de auditoria que atenda a determinados requisitos, como independência em relação à administração, e cumpra vários deveres, como a retenção e supervisão da firma de auditores independentes e o processamento de reclamações relativas a controles internos de contabilidade ou questões gerais de auditoria.

Conforme isenção prevista nas regras da SEC sobre comitês de auditoria de companhias listadas, um emitente privado estrangeiro não será obrigado a manter um comitê de auditoria separado composto por membros independentes, se possuir um conselho estabelecido e selecionado segundo as disposições legais ou de oferta do país sede que exijam explicitamente ou permitam a formação desse conselho. No caso da TNL, esse conselho seria o Conselho Fiscal. Com base nessa isenção, a TNL atribuiu as responsabilidades obrigatórias do comitê de auditoria ao Conselho Fiscal de acordo com a extensão permitida na legislação brasileira. A TNL não considera que usufruir dessa isenção possa afetar de maneira materialmente negativa a capacidade de seu Conselho Fiscal de atuar com independência. A TNL considera que, até o momento presente, seu Conselho Fiscal tem sido capaz de cumprir os deveres e as responsabilidades de um comitê de auditoria dos Estados Unidos, de acordo com a extensão permitida pela Lei das Sociedades Anônimas do

Brasil. **Porém, um conselho fiscal estabelecido segundo a Lei das Sociedades Anônimas do Brasil não costuma ser considerado equivalente nem comparável aos comitês de auditoria dos Estados Unidos, conforme o disposto na Lei Sarbanes-Oxley.**

Para atender às novas regras da SEC, o Conselho Fiscal deve estar em conformidade com os seguintes padrões: (1) deve estar separado do conselho de administração; (2) seus membros não podem ser eleitos pela administração; (3) nenhum de seus membros pode paralelamente fazer parte da diretoria; (4) e a legislação brasileira deve definir padrões para a independência dos membros. Adicionalmente, a fim de se qualificar para essa isenção, o Conselho Fiscal deve, de acordo com a extensão permitida pela legislação brasileira:

- ser responsável pela designação, retenção, remuneração e supervisão da firma de auditores independentes (incluindo a resolução de discordâncias entre a administração e a firma de auditores independentes relativas a relatórios financeiros);

- ser responsável pela implantação de procedimentos de recebimento, retenção e tratamento de reclamações relacionadas à contabilidade, controles contábeis internos ou questões de auditoria, e por procedimentos para a informação anônima e confidencial, por parte dos empregados, de preocupações relativas a práticas questionáveis de contabilidade ou auditoria;

- ter autoridade para contratar advogados externos e outros consultores conforme considere necessário ao exercício de suas funções;

- ser responsável pela análise, discussão, melhorias e por questionamentos sobre a estrutura e monitoramento e eficiência dos controles internos;

- receber da companhia os recursos necessários para pagamento de compensação à firma de auditores independentes, por qualquer despesa administrativa comum e de consultores; e

- ser responsável pela supervisão do trabalho dos nossos auditores independentes (a política do nosso Conselho Fiscal é de pré-aprovar todos os serviços de auditoria e não-auditoria da PricewaterhouseCoopers Auditores Independentes. Estes serviços podem incluir serviços de auditoria, relacionados a auditoria e outros serviços, como descritos acima. Neste caso, o Conselho Fiscal expõe sua pré-aprovação em detalhes, apresentado os serviços particulares ou categorias de serviços os quais são pré-aprovados, e apresentando o orçamento para tais serviços).

Como a Lei das Sociedades Anônimas do Brasil (1) não permite ao Conselho de Administração delegar a responsabilidade de supervisão, designação, retenção e remuneração da firma de auditores independentes e (2) não concede ao Conselho de Administração nem ao Conselho Fiscal autoridade para resolver discordâncias entre a administração e a firma de auditores independentes relativas a relatórios financeiros, o Conselho Fiscal da TNL não poderá exercer essas funções. Portanto, o Conselho Fiscal da TNL pode desempenhar apenas uma função de assessoria, apresentando recomendações ao Conselho de Administração relativas à supervisão, designação, retenção e remuneração da firma de auditores públicos independente. De maneira semelhante, o Conselho Fiscal da TNL pode desempenhar apenas uma função de assessoria para o Conselho de Administração e a Diretoria de TNL na resolução de discordâncias entre a administração e a firma de auditores independentes.

Como emissor privado estrangeiro, a TNL decidiu modificar seu Conselho Fiscal para atender aos requisitos da isenção prevista pela SEC relativa a um Conselho Fiscal de acordo com a extensão permitida pela legislação brasileira. Dessa forma, a fim de atender aos novos padrões para inclusão na NYSE e manter-se consistente com a Lei das Sociedades Anônimas do Brasil, o Conselho de Administração da TNL concordou em arcar com certas responsabilidades adicionais para o Conselho Fiscal, que não se encontram entre os deveres e responsabilidades inalienáveis do Conselho de Administração segundo a Lei das Sociedades Anônimas. Para implementar as novas responsabilidades, foram feitos certos aditamentos ao estatuto interno do Conselho Fiscal. Adicionalmente, houve a criação de um guia de avaliação próprio

para os membros do Conselho Fiscal, uma política de pré-aprovação para serviços não auditados realizados pela Pricewatercoopers e um "canal de relatório e aconselhamento" que o público em geral (inclusive empregados) pode apresentar ao Conselho Fiscal através do "website" da empresa, anonimamente ou não, denúncias de irregularidades em fatos, termos ou procedimentos relacionados a contabilidade da empresa, controles internos ou assuntos sobre auditoria.

A seguir, são apresentados os membros do Conselho Fiscal da TNL eleitos na assembléia geral anual dos acionistas realizada em 4 de abril de 2008:

Nome:	**Cargo:**	**Ano da primeira eleição**
Pedro Wagner Pereira Coelho	Membro	1999
Ricardo Scalzo	Suplente	2005
Allan Kardec de Melo Ferreira.....	Membro	2002
Denis Kleber Gomide Leite	Suplente	2002
Sérgio Bernstein	Membro	2008
Sidnei Nunes	Suplente	2007
Ricardo Malavazi Martins	Membro representante dos acionistas preferencialistas.	2004
Marcelo Andreetto Perillo	Suplente representante dos acionistas preferencialistas.	2008
Pedro Julio Pinheiro	Membro representante dos acionistas minoritários.	2007
Dilson de Lima Ferreira Júnior	Suplente representante dos acionistas minoritários	2008

Pedro Wagner Pereira Coelho. O Sr. Pedro é membro do Conselho Fiscal da TNL desde abril de 1999, tendo sido reeleito em 04 de abril de 2008 com mandato até a Assembléia Geral de Acionistas de 2009. Também foi membro do conselho fiscal das Lojas Americanas S/A e da Empresa Energética de Mato Grosso do Sul S.A., ou Enersul, desde 2004. De outubro de 1978 a abril de 1981, foi membro da equipe fiscal externa da Pricewaterhouse Coopers Auditores Independentes. É graduado em Administração de Empresas pela Sociedade Universitária Augusto Motta, ou SUAM, em 10 de outubro de 1978 e em Ciências Contábeis pela Faculdade SOMLEI em 18 de dezembro de 1980.

Allan Kardec de Melo Ferreira. O Sr. Allan Kardec é membro do Conselho Fiscal da TNL desde 2002, tendo sido reeleito em 04 de abril de 2008, com mandato até a Assembléia Geral de Acionistas de 2009. De 1971 a 1993, foi assessor interno da Construtora Andrade Gutierrez. Suas atividades incluem serviços de consultoria em administração para diversas empresas nas áreas civil, comercial e tributária, participação em processos de reestruturação (fusões, cisões, alienações e vendas de ativos) de sociedades de telecomunicações do Grupo Andrade Gutierrez e em vários processos de leilão realizados pelo Departamento de Estrada de Rodagem de Minas Gerais, ou DER-MG, Empresa de Transporte e Trânsito de Belo Horizonte, ou BHTRANS, Ministério das Comunicações, Departamento Nacional de Estradas de Rodagem e ANATEL. É graduado em Direito pela Pontifícia Universidade Católica de Minas Gerais (1970), além de participar de vários cursos de extensão sobre Comércio Exterior, principalmente em Exportação de Serviços, na Fundação Centro de Comercio Exterior, ou FUNCEX, Fundação Dom Cabral, Ministério do Comércio Exterior e Construtora Andrade Gutierrez.

Sergio Bernstein. O Sr. Bernstein foi eleito membro do Conselho Fiscal da TNL em 04 de abril de 2008, com mandato até a Assembléia Geral de Acionistas de 2009. É membro suplente do Conselho de Administração e Diretor Vice-Presidente do Grupo Jereissati desde 1990. É engenheiro civil formado pela Escola Nacional de Engenharia do Rio de Janeiro e tem atuado como executivo em empresas nacionais à longo tempo. Iniciou sua carreira como trainee de Finanças na General Electric do Brasil, em 1961, e ocupou vários cargos gerenciais nesta empresa até tornar-se Vice-Presidente de Finanças em 1984.

Ricardo Malavazi Martins. O Sr. Malavazi é membro do Conselho Fiscal da TNL desde 2004, tendo sido reeleito em 04 de abril de 2008, com mandato até a Assembléia Geral de Acionistas de 2009. Exerce o cargo de Diretor de Finanças e Investimentos da Fundação Petrobras de Seguridade Social, ou Petros.

Também é diretor da Bonaire Participações, Companhia Petrolífera Marlim S.A. e Marlim Participações S.A., um membro regular do Conselho de Administração da Coteminas, além de suplente do Conselho de Administração da CPFL Energia S/A e Cia. Paulista de Força e Luz. É membro do Comitê Técnico de Investimentos da Associação Brasileira das Entidades Fechadas de Previdência Complementar, ou Abrapp, e do Comitê de Governança Corporativa da Câmara Americana de Comércio do Brasil. Também é responsável pela área de economia do Banco Bradesco. Anteriormente, foi responsável pela área de economia do Banco de Crédito Nacional, ou BCN, de 1995 a 1999; atuou como pesquisador do Centro de Estudos do Desenvolvimento Econômico e do Núcleo de Estudos de Políticas Públicas da Universidade Estadual de Campinas, ou UNICAMP, de 1989 a 1990; vice-presidente da Federação Brasileira de Bancos, de 2001 a 2003; e membro da Comissão de Economia da Andima (Associação Nacional das Instituições do Mercado Financeiro), de 1999 a 2003. Possui bacharelado em Economia pela UNICAMP em 1986, onde também participou de cursos de mestrado em Economia.

Pedro Julio Pinheiro. O Sr. Pedro Julio é membro do Conselho Fiscal da TNL desde 2007, tendo sido reeleito em 04 de abril de 2008, com mandato até a Assembléia Geral de Acionistas de 2009. Pinheiro trabalhou no Banco do Brasil S.A. e Caixa de Previdência dos Funcionários do Banco do Brasil, ou PREVI de 1983 a 1995, onde ocupou alguns cargos executivos. Ele serviu como membro dos Conselhos Fiscais de algumas empresas, inclusive Duratex S.A., de 2001 a 2004, e Bombril S.A. É bacharel em finanças administrativas pela Faculdade de Ciências econômicas e administração de empresas Dr. Clóvis Salgado em 1980 e em Contabilidade pelo Instituto Monitor de São Paulo em 2002.

Ricardo Scalzo. O Sr. Scalzo é membro do Conselho Fiscal da TNL desde 2005, tendo sido reeleito em 04 de abril de 2008, com mandato até a Assembléia Geral de Acionistas de 2009. Atualmente é consultor independente e membro titular do Conselho Fiscal das seguintes empresas (exercício base 2007): Lojas Americanas S.A; All-América Latina Logistica S.A; Contax S.A; Equatorial S.A; Cemar -Centrais Eletricas do MaranhãoS.A; Magnesita Refratários S.A; Tecnisa S.A e Hopi hari S.A. Trabalhou como gerente de consultoria e auditoria na Arthur Andersen S/C entre 1974 e 1982; Ingressou em 1982 no Banco de Investimentos Garantia S.A. como Gerente de Assuntos Corporativos. É graduado em Física pela Universidade Federal do Rio de Janeiro, em 1974.

Denis Kleber Gomide Leite. O Sr. Gomide é membro do Conselho Fiscal da TNL desde 2002, tendo sido reeleito em 04 de abril de 2008, com mandato até a Assembléia Geral de Acionistas de 2009. Atua como membro do Conselho de Infraestrutura da CNI – Confederação Nacional da Indústria, Membro da Comissão Técnica e Política da TELEXPO, Membro da Câmara Paulista de Telecomunicações e Informática. Ademais, possui experiência profissional nas áreas de Administração Comercial, Geral, Finanças e Gestão de Pessoas, tendo ocupado cargos executivos em empresas tais como a Cia. de Tecnologia da Informação do Estado de Minas Gerais - PRODEMGE-MG; Sociedade Mineira De Engenheiros – Sme; Fertilizantes Fosfatados – Fosfértil – Grupo Petrobrás Fertilizantes; Federação Das Indústrias De Minas Gerais – Fiemg; Instituto Horizontes E Instituto Brasileiro Para O Desenvolvimento Das Telecomunicações – IDDT. Graduado em Direito pela Universidade Federal de Minas Gerais – UFMG, possui também graduação em Administração de Empresas pela União de Negócios e Administração – UNA além de pós-graduação em Administração Financeira pela Fundação Getúlio Vargas.

Sidnei Nunes. O Sr. Nunes é membro do Conselho Fiscal da TNL desde 2007, tendo sido reeleito em 04 de abril de 2008, com mandato até a Assembléia Geral de Acionistas de 2009. Atualmente integra os Conselhos de Administração da empresas Iguatemi Empresa de Shopping Centers S/A, LFTEL S/A e do Grande Moinho Cearense S/A, exercendo também o cargo de Diretor de Finanças e Controles no Grupo Jereissati. Foi Conselheiro Fiscal das Filiais da Telemar Ceará e Sergipe no período de Janeiro de 2000 a Setembro de 2001, Formado em Administração de Empresas em 1982 e Ciências Contábeis em 1984 pela Faculdade de Administração Paulo Eiró, possui MBA em Finanças pela Universidade de São Paulo (1998).

Marcelo Andreetto Perillo. O Sr. Perillo foi nomeado para o Conselho Fiscal da TNL em 04 de abril de 2008, com mandato até a Assembléia Geral de Acionistas de 2009. Atualmente ocupa uma posição gerencial na PETROS desde novembro de 2007, tendo atuado também no Bank of America Asset

Management, Fleming Graphus Asset Management, Atico Administração de Recursos, Banco Boavista e Real Grandeza – Fund. de Prev. e Assist. Social. Graduado em Administração de Empresas – Faculdades Integradas Cândido Mendes em 1997, cursou MBA Executivo em Finanças no IBMEC (2000). É também Perito em Finanças pelo Conselho Nacional dos Peritos Judiciais do Brasil (2006), Analista de Investimentos certificado pela APIMEC e credenciado pela CVM.

Dílson de Lima Ferreira Júnior. O Sr. Dílson foi nomeado para o Conselho Fiscal da TNL em 04 de abril de 2008, com mandato até a Assembléia Geral de Acionistas de 2009. Atualmente ocupa o cargo de Diretor de Gestão Financeira das empresas Multi-Rio Operações Portuárias S/A e Multi-Car Rio Terminal de Veículos S/A, desde março/2000. Atuou entre 1976 e 2000 no Banco do Brasil nas áreas Internacional e de Auditoria Interna tendo participado e coordenado auditorias em Agências e Superintendências Estaduais do Banco do Brasil no país, na PREVI - Caixa de Previdência dos Funcionários do Banco do Brasil, BB-DTVM, BB-Securities–Londres e Banco do Brasil-Londres. É administrador de Empresas, formado pela Faculdade Moraes Junior em 1985 e possui MBA em Auditoria – Universidade de São Paulo – USP (1997) e MBA em Finanças e Direito – Fundação Getúlio Vargas - FGV (2000).

Diferenças Significativas De Governança Corporativa

Segundo a Seção 303A.11 do Manual das Companhias Listadas elaborado pela NYSE, a TNL preparou um importante comunicado em inglês, disponível no site de relações com investidores da TNL, resumindo as formas em que as práticas de governança corporativa da TNL são diferentes das práticas das companhias locais dos Estados Unidos segundo as normas de governança corporativa da NYSE. O comunicado mencionado pode ser acessado no site de relações com o investidor da TNL em inglês: http://www.telemar.com.br./ri.

Remuneração

No exercício findo em 31 de dezembro de 2007, o valor agregado de remuneração paga pela TNL a todos os seus membros do conselho de administração e diretores foi aproximadamente R$16,4 milhões. Esse valor inclui pensão, aposentadoria ou benefícios semelhantes de diretores ou executivos da TNL.

A TNL não oferece pensão especial, aposentadoria (ou benefícios semelhantes) a seus membros do conselho de administração e diretores. Em especial, a TNL patrocina planos de pensão para benefício de todos os seus funcionários. Consulte "— Planos de fundo de pensão".

Segundo a legislação brasileira, a TNL não é obrigada a divulgar, e não divulgou de nenhuma forma, a remuneração de seus diretores e executivos de forma individual.

Os membros de nosso conselho de administração, diretoria e conselho fiscal não são partes de contratos que estabeleçam benefícios na hipótese de desligamento, exceto conforme já descrito neste relatório.

Operações entre TNL e seus Diretores e Executivos

No momento, não existem negociações entre a TNL e seus diretores e executivos.

Participação Acionária

As ações ordinárias e preferenciais da TNL pertencentes aos membros do conselho de administração, diretores e membros das áreas de administração, supervisão ou administração da TNL, incluindo as opções em circulação, não são superiores a 1% de cada tipo de ações em circulação da TNL. Para obter informações sobre o plano de opções para aquisição de ações da TNL, consulte "— Remuneração" e "— Opções para aquisição de títulos da TNL".

Opções para Aquisição de Títulos da TNL

A TNL instituiu três planos de opção sobre ações mediante os quais foram reservadas ações preferenciais para um grupo de executivos. As opções poderiam ser exercidas em datas variáveis, em base cumulativa que vai até cinco anos. Após o quinto ano, todas as opções seriam plenamente exercíveis. Os três planos já venceram, tendo o terceiro plano (de 2002) vencido em julho de 2007.

A AGE realizada em 11 de abril de 2007 aprovou um novo Plano de Opção de compra de Ações, constante do site da Companhia (www.oi.com.br) e disponível na página da CVM (www.cvm.gov.br), atribuindo ao Conselho de Administração a gestão do referido Plano, devendo este criar periodicamente Programas de Opção de Compra de Ações.

O Programa de Opção de Compra de Ações de 2007 contempla 40 beneficiários que, no total, fazem jus a uma outorga correspondente a 1,31% do capital social subscrito e integralizado, perfazendo uma reserva de 5.120 mil ações ordinárias. As opções poderão ser exercidas, a partir de 12 de abril de 2008, em quatro lotes anuais iguais, cada qual equivalente a 25% do total das opções concedidas.

O preço de concessão foi baseado na média ponderada da cotação na BOVESPA nos 30 dias imediatamente anteriores à data da concessão, e será atualizado de acordo com a variação do IGPM. Para maiores informações consulte a nota 36(k) das demonstrações financeiras consolidadas da TNL.

Planos de Fundo de Pensão

Sistel

Sistel é um fundo de pensão privado criado pela Telebrás em novembro de 1977, com o objetivo de complementar os benefícios assegurados e proporcionados pelo governo federal aos funcionários do antigo Sistema Telebrás. Desde a privatização da Telebrás, o Sistel é patrocinado por companhias de telecomunicações, como a TMAR, que resultaram da privatização da Telebrás. O plano Sistel possui financiamento próprio e não admite novos membros. Embora a TMAR não faça mais contribuições ao Sistel, a TMAR tem responsabilidade total e solidária, juntamente com outras companhias de telecomunicações em linha fixa, por 100% de qualquer pagamento insuficiente devido a membros do plano de seguridade social Planos de Benefícios da Sistel, ou PBS-A, como também do Plano de Assistência Médica ao Aposentado, ou PAMA, um plano de saúde administrado pelo Sistel. Em 31 de dezembro de 2007, o PBS-A possuía cerca de R$6.853 milhões de ativos sob sua administração.

PBS Telemar

O plano PBS Telemar, resultante da reestruturação do plano Sistel existente antes da privatização do sistema Telebrás, funciona essencialmente como um plano de aposentadoria com as mesmas características do plano de benefícios Sistel. Além das pensões mensais, assistência médica é fornecida com base em custos compartilhados para funcionários aposentados que participam do PBS Telemar. A TNL e a TMAR são responsáveis por qualquer déficit incorrido no PBS Telemar, de acordo com a proporção existente das contribuições efetuadas para o plano. Em 31 de dezembro de 2006, o PBS Telemar possuía quase R$206 milhões de ativos do plano. Em 2007, a TNL e a TMAR contribuíram com R$113 mil para o PBS Telemar.

O PBS Telemar está sendo descontinuado por não admitir novos membros. No prazo final em março de 2001, 96% dos membros ativos haviam migrado do plano PBS Telemar para o plano TelemarPrev.

TelemarPrev

Em setembro de 2000, a TNL começou a patrocinar o TelemarPrev, um plano de pensão privado com contribuição definida, administrado pela Sistel.

Os membros da TelemarPrev têm duas categorias de benefícios: (1) benefícios de risco, financiados de acordo com o método de benefício definido; e (2) benefícios programáveis, financiados de acordo com o método de contribuição definida. Se a TelemarPrev encontrar um déficit em seus ativos, a TNL será

responsável pelo déficit na proporção existente de suas contribuições para esse plano.

Em 31 de dezembro de 2007, o TelemarPrev possuía R$2.744 milhões de ativos do plano. No ano de 2007, a TNL contribuiu com R$241 milhões para o TelemarPrev.

Fundação Atlântico de Seguridade Social

A TMAR decidiu estabelecer uma nova administradora do fundo privado de seguridade social, denominada Fundação Atlântico de Seguridade Social, para transferir a administração dos planos de benefícios TelemarPrev e PBS-Telemar da Fundação Sistel para essa nova instituição de seguridade social. Apesar da transferência da administração do PBS-Telemar e do TelemarPrev para a Fundação Atlântico de Seguridade Social, os termos e regras dos planos foram mantidos inalterados. A Fundação Atlântico de Seguridade Social foi autorizada a operar em 16 de agosto de 2004 e obteve permissão para receber a administração de ativos que se encontravam sob a responsabilidade da Sistel em 12 de janeiro de 2005. A Fundação Atlântico de Seguridade Social possui 20 mil membros que recebem benefícios ou contribuem para os dois planos mencionados acima. Encontram-se sob sua administração, ativos no valor de R$ 2,7 bilhões, o que a posiciona como 15ª administradora de fundos de pensão do Brasil, entre cerca de 360 entidades operando no país.

Colaboradores

Em 31 de dezembro de 2007, tínhamos um total de 9.936 colaboradores. Todos os nosso colaboradores são empregados em tempo integral, distribuídos pelas seguintes funções: operação, manutenção, expansão e modernização de estações, vendas e comercialização, apoio administrativo e administração, orçamento e finanças da empresa.

A tabela a seguir apresenta o número de nossos colaboradores por categoria principal em cada atividade e por localização geográfica, conforme indicado pelas datas:

	Exercício findo em 31 de dezembro de		
	2005	**2006**	**2007**
Total de colaboradores	8.055	7.623	9.936
Número de colaboradores por categoria de atividade:			
Operação, manutenção, expansão e modernização de estações	4.223	4.158	6.435
Vendas e comercialização	2.081	1.833	1.765
Apoio administrativo	1.093	818	825
Administração, orçamento e finanças da empresa	658	814	911
Call center	0	0	0
Número de colaboradores por localização geográfica:			
Rio de Janeiro	3.647	3.733	6.000
Regional Minas:			
Minas Gerais	1.705	1.492	1.416
Espírito Santo	178	156	144
Regional Bahia:			
Alagoas	76	71	74
Sergipe	66	60	58
Bahia	516	451	447
Regional Pernambuco:			
Rio Grande do Norte	126	102	98
Paraíba	123	106	107
Pernambuco	397	335	336
Regional Ceará:			
Amazonas	102	91	96
Roraima	20	19	19
Pará	207	186	199
Amapá	22	17	19
Maranhão	125	113	117

	Exercício findo em 31 de dezembro de		
	2005	**2006**	**2007**
Piauí	90	83	88
Ceará	349	325	318
São Paulo	254	233	321
Porto Alegre	3	3	1
Brasília	41	41	71
Paraná	8	8	7

Um dos principais objetivos do ano de 2007 foi a estruturação do Plano de Carreira Oi, englobando todas as ações/ ferramentas oferecidas para o desenvolvimento dos colaboradores e gestores, de forma a apoiar seu crescimento e o da companhia. As etapas do ciclo são: Avaliação de Desempenho, Feedback, Plano de Desenvolvimento Individual, Academia de Liderança, Escola Jóia, Programa Geração, Recrutamento Interno/Assessement executivo, Ciclo de Mérito e Sucessão.

Programa Geração – Talentos Internos, iniciado em 2006, foi concluído com a formação de 155 talentos e, dentre estes, os vinte melhores colocados realizaram o curso de Internacionalização de Empresas de Serviço, na Universidade de Nebrija, Madri. Os participantes elaboraram ao todo 35 projetos diretamente aplicáveis ao negócio, visando inovação ou melhoria de processo. Durante o programa 13% dos participantes foram promovidos a cargos executivos.

Em 2007, recrutamos 22 novos profissionais para Programa Geração – Trainee, capacitando-os para que possam tornar-se agentes transformadores, bem como ocupar no futuro posições-chave. São 216 horas de formação em: Negócios, Serviços e Relacionamento.

Em 2007, 358 jovens fazem parte do Programa Geração – Estágio, que propicia experiência prática no mercado de Telecom e os desenvolve nas competências essenciais ao negócio em 100 horas de formação.

Investimos ainda, na formação profissional de seus colaboradores oferecendo treinamentos internos e externos para desenvolvimento das competências organizacionais e técnicas. Foram aproximadamente 99000 horas de treinamento em 2007. Para atender as demandas de treinamentos técnicos realizamos 93000 horas de treinamento em equipamentos, tecnologias e conhecimentos específicos para as áreas de Engenharia, Manutenção, Operação e Tecnologia em 2007.

Em 2007, o Programa de Concessão de bolsas de MBA contemplou 104 empregados distribuídos em todos os Estados para que os colaboradores tivessem melhoria em seu desempenho técnico e gerencial na Oi. Para os colaboradores sem formação superior, a Oi desenhou o Programa de Concessão de Bolsas de Graduação, com 74 contemplados em todo o Brasil. Aproximadamente R$ 16,4 milhões foram investidos em instrução e treinamento dos colaboradores.

Com o objetivo de consolidar nossa cultura organizacional e modelo de gestão, em 2007 reforçamos as ações do Programa JOIA – jeito Oi de atender e aprender. Disseminamos a cultura de serviços, em encontros periódicos que reúnem toda a Empresa, com o objetivo de alinhar as estratégias do negócio. Um ponto forte do Dia JOIA é o reconhecimento público dos nossos clientes aos profissionais que apresentaram atitudes inovadoras e diferenciadas no relacionamento com eles. Ao total foram quatro momentos no ano de 2007 (24 encontros presenciais e 92 localidades conectadas por videoconferência), com uma média de 3.242 Colaboradores por evento. Já no programa de reconhecimento JOIA, foram trocados 4.372 elogios individuais e 198 elogios de equipe.

O lançamento da Marca Única foi o momento mais marcante de 2007 e, sem dúvida alguma, um dos mais importantes da nossa história. Todo nosso time se envolveu e se integrou em um mesmo jeito de ser: Simples Assim. Foi feito um grande trabalho de congregação e mobilização, suportado por um planejamento de comunicação interna e externa, bem como ações integradas com outras áreas de suporte, operação e vendas. O trabalho, iniciado em 2006, contou com a colaboração de times multifuncionais e

interdisciplinares, e culminou no Dia D, onde foi lançada a nova marca internamente para os mais de 8 mil Colaboradores ao mesmo tempo. Foi um movimento de dentro para fora.

A promessa de uma marca única só se sustenta se os Colaboradores se identificarem com ela, atuando como verdadeiros embaixadores. Por isso, em 2007, lançamos o movimento Embaixador da Marca, que vai além de um treinamento. Representou uma vivência dos nossos valores e melhores práticas, dos nossos atributos e nossos desafios: ser simples, ousado, inovador, direto, inteligente e confiável. Ou seja, tudo aquilo que a marca representa e que os Colaboradores concretizam no dia a dia, dentro e fora da Empresa.

O treinamento Embaixador da Marca teve como objetivo disseminar e reforçar os valores, cultura e o jeito Oi de prestar serviço aos seus clientes entre os colaboradores, além de disseminar a cultura de feedback, que suporta a estratégia deste ciclo. Passaram pelo Programa Embaixador da Marca cerca de 6300 colaboradores em 2007.

Nós negociamos acordos coletivos separados para cada estado da Região I e para cada subsidiária. Novos acordos coletivos são negociados todos os anos com o sindicato local. Essas negociações são conduzidas sob a supervisão e orientação da TNL, por um lado, e de cada sindicato local de trabalhadores, por outro lado. Consulte "Item 8. Informações financeiras—Processos Judiciais—Processos trabalhistas". A Companhia mantém um relacionamento saudável com as entidades sindicais, estando com todos os seus acordos coletivos devidamente assinados e homologados, com vigência por dois anos. Aproximadamente 19% de todos os colaboradores são membros de sindicados estaduais associados à Federação Nacional dos Trabalhadores em Telecomunicações, ou Fenattel, ou à Federação Interestadual dos Trabalhadores em Telecomunicações, ou Fittel. Alguns colaboradores de categorias de trabalho particulares são filiadas a outros sindicatos específicos a essas categorias. Nunca tivemos um desentendimento que tenha provocado um efeito material em nossas operações.

A Companhia está trabalhando para melhorias contínuas das relações do trabalho. Existe um grupo de profissionais que nos últimos três anos vem atuando fortemente na redução de contingências trabalhistas. Em 2007, os resultados foram bastante positivos em relação ao ano anterior: houve redução de 32,8% nas entradas de ações demandadas por ex-colaboradores e 5,3% por terceiros (via responsabilidade subsidiária).

Benefícios dos colaboradores

A TNL oferece a seus colaboradores assistência médica e odontológica, assistência de farmácia e prescrição de remédios, seguro de vida em grupo e assistência de refeição, alimentação e transporte. Os custos desses benefícios são cobertos pela TNL e seus colaboradores de forma compartilhada. Em 2007, a TNL contribuiu com R$ 26,7 milhões para os planos de assistência médica e odontológica e medicamentos, R$ 39,5 milhões para o Programa de Alimentação do Trabalhador, Cesta Básica e refeições e R$6,0 milhões para os demais programas de benefícios.

A Companhia oferece regularmente ginástica laboral e orientação ergonômica, exames preventivos de saúde, além de diversas atividades que compõe o Programa de Qualidade de Vida tendo investido R$1,8 milhões no ano de 2007.

Plano de participação nos lucros

O plano de participação nos lucros foi implementado em 1999, como incentivo para os colaboradores cumprirem as metas da TNL e para alinhar os interesses dos colaboradores aos dos acionistas. A participação nos lucros ocorre depois de alcançadas as metas de Valor Econômico Adicionado, ou EVA, e outras metas definidas anualmente pelo Conselho de Administração da TNL.

O plano de participação nos lucros relativo ao exercício findo em 31 de dezembro de 2007 abrangeu 7.961 colaboradores ativos, totalizando R$76,3 milhões.

Plano de carreira e salários

O plano de carreira e salários da TNL está organizado de acordo com a metodologia Hay, e está estruturado de forma a considerar os conhecimentos, a capacidade de resolver problemas e a responsabilidade dos colaboradores. O principal objetivo do plano é garantir a equidade interna e a competitividade dos salários no mercado, atrair e reter profissionais capacitados, de maneira consistente com as políticas de administração de custos da TNL.

Em 2007, com o objetivo de reforçar a meritocracia, implementamos o Ciclo de Mérito, uma ferramenta que reconhece financeiramente o desempenho diferenciado do colaborador garantindo transparência e simplicidade no processo de concessões salariais na empresa. Neste ano mais da metade dos colaboradores elegíveis da empresa (58%) foram beneficiados por essa ação.

ITEM 7. ACIONISTAS CONTROLADORES E OPERAÇÕES COM PARTES RELACIONADAS

Principais Acionistas

Em 29 de abril de 2008, a TNL tinha 130.611.732 ações ordinárias, incluindo 3.070.731 ações ordinárias em tesouraria e 68.504.187 ações ordinárias detidas pela TmarPart, na qualidade de acionista controladora, e 261.223.463 ações preferenciais, incluindo 6.475.663 ações preferenciais em tesouraria.

A TNL tem duas classes de ações representativas do capital em circulação, Ações Preferenciais e Ações Ordinárias (incluindo ações preferenciais representadas por ADSs), sem valor nominal. Geralmente, somente as Ações Ordinárias têm direitos de votação. As Ações Preferenciais conferem direito de voto apenas em algumas circunstâncias excepcionais. Em 29 de abril de 2008, a TmarPart detinha 53,8% das Ações Ordinárias (excluindo ações ordinárias em tesouraria), tendo assim controle sobre a eleição da maioria do Conselho de Administração e para determinar a nossa estratégia global.

Em 29 de abril de 2008, havia 214 titulares registrados de ADRs da TNL nos Estados Unidos. Havia também 116 acionistas de nossas ações ordinárias nominativas e 182 acionistas de nossas ações preferenciais nominativas (sem considerar as ações sob as ADSs) nos Estados Unidos.

A tabela a seguir apresenta informações relativas à detenção de ações ordinárias pela TmarPart e pelos outros acionistas que detinham cinco por cento ou mais das ações ordinárias em 29 de abril de 2008. Com exceção dos acionistas relacionados abaixo, não temos conhecimento de nenhum outro acionista da TNL que detenha mais que cinco por cento das ações ordinárias. Os nossos principais acionistas têm o mesmo direito de voto no que respeita a cada classe de nossas ações que os demais detentores de ações da mesma classe.

Principais acionistas da TNL	Quantidade de Ações Ordinárias detidas	Percentual de Ações Ordinárias em circulação[1]
Telemar Participações S.A.	68.504.187	53,8
Caixa de Previdência dos Funcionários do Banco do Brasil-PREVI	6.754.848	5,3

[1] não inclui ações ordinárias em tesouraria.

TmarPart

A TmarPart possui duas classe de participação acionária: ações ordinárias e ações preferenciais, sem valor nominal. Alguns dos acionistas atuais são parte em acordos que tratam entre outros, (1) dos direitos de voto nas assembléias gerais dos acionistas da TmarPart e (2) dos direitos de preferência para alienação e compra.

O quadro a seguir apresenta informações sobre a propriedade de ações ordinárias com direito a voto da TmarPart em 29 de abril de 2008. As ações preferenciais da TmarPart dão direito de voto em circunstâncias excepcionais apenas.

	Ações Ordinárias		Ações Preferenciais		Total	
	No. de ações	**%**	**No. de ações**	**%**	**No. de ações**	**%**
BNDESPar	858.225.276	31,4%	1.000.000	100,0%	859.225.276	31,4%
Fiago Part. S.A.	683.147.324	25,0%	-	-	683.147.324	25,0%
L.F. TEL(1)	529.095.882	19,3%	-	-	529.095.882	19,3%
AG Telecom	352.730.588	12,9%	-	-	352.730.588	12,9%
AG Investimentos (2)	176.365.294	6,4%	-	-	176.365.294	6,4%
FASS	137.316.044	5,0%	-	-	137.316.044	5,0%
OUTROS	10	*	-	-	10	*
TOTAL	**2.736.880.418 (3)**	**100%**	**1.000.000**	**100,0%**	**2,737,880,418**	**100,0%**

(1) representa participação direta de 352.730.588 ações oridinárias detidas por LF Tel e 176.365.294 ações ordinárias detidas por Asseca Participações S.A. A LF Tel é detentora de 50% das ações ordinárias e representativas do capital social total da Asseca Participações S.A.

(2) representa a participação indireta de 176.365.294 ações ordinárias detidas por Asseca Participações S.A. AG é detentora de 50% das ações ordinárias e representativas do capital social total da Asseca Participações S.A.

(3) exclui: (i) 348.010.351 ações ordinárias detidas pela Lexpart Participações S.A., que passou a ser subsidiária integral da Tmar Part em 25 de abril de 2008, e, de acordo com a regulamentação da CVM, perderam o direito de voto; e (2) 348.010.351 que eram detidas pela Alutrens Participações S.A. e que foram recompradas pela TmarPart e canceladas, em 25 de abril de 2008.

Apresentamos a seguir uma breve descrição dos principais acionistas da TmarPart em 29 de abril de 2008:

BNDES Participações S.A., ou BNDESPar, é uma subsidiária do BNDES, que tem como objeto financiar a longo prazo companhias brasileiras e contribuir para o desenvolvimento do país. A BNDESPar objetiva fortalecer a estrutura de capital das empresas privadas, apoiando o processo de capitalização de empresas nacionais e o desenvolvimento dos mercados de capitais no Brasil em conformidade com as prioridades e políticas operacionais estabelecidas pelo BNDES. Ver "—Operações com partes relacionadas—Financiamentos do BNDES".

Fiago Participações S.A. é uma holding que tem por objeto social investir em outras companhias. Foi incorporada em 23 de janeiro de 2008 para participar do processo de privatização da Telebrás e investir nas empresas decorrentes dessa privatização.

L.F. Tel S.A, ou L.F. Tel, é uma controlada da La Fonte Telecom S.A., empresa de participações que integra o Grupo Jereissati. O Grupo Jereissati detém parcialmente e administra nove shopping centers nas regiões Sul e Sudeste do Brasil. Em 1997, o grupo fez seu primeiro investimento no setor de telecomunicações, mediante a aquisição de uma pequena participação nas operadoras de telefonia celular da Banda B Americel e Telet, que fora vendida em 2001. L.F. Tel tem investido em telecomunicações no Brasil através da TNL, TMAR e Oi.

AG Telecom Participações S.A., ou AG Telecom, é uma subsidiária da Andrade Gutierrez S.A responsável pelo gerenciamento dos negócios de telecomunicações do Grupo Andrade Gutierrez. Este Grupo desenvolve suas ações com foco em três atividades essenciais: (a) obras de engenharia e construção no Brasil e no exterior; (b) concessões públicas no Brasil; e (c) telecomunicações.

Andrade Gutierrez Investimentos em Telecomunicações S.A., ou AG Investimentos, é uma companhia do grupo Andrade Gutierrez e uma subsidiaria da AG Telecom.

Fundação Atlântico de Seguridade Social, ou FASS, é uma entidade fechada de previdência complementar incorporada em agosto de 2004 e que administra os planos de pensão dos nossos funcionários.

Acordo de Acionistas da TmarPart

Os acionistas da TmarPart são parte em acordos de acionistas relativos a seus interesses sobre as ações na TmarPart. Os acordos de acionistas de 28 de julho de 1999 e 3 de agosto de 1999 foram substituídos pelos acordos de acionistas descritos abaixo.

Em 25 de abril de 2008, como resultado das mudancas no quadro acionario da TmarPart, os acionistas da TmarPart celebraram dois acordos de acionistas, um entre todos os acionistas da TmarPart e outro apenas entre AG Telecom, L.F. Tel, FASS, Asseca Participacoes S.A. e, na qualidade de intervenientes anuentes, a TmarPart e a AG Investimentos. Tais acordos sao descritos a seguir:

(i) acordo de acionistas datado de 25 de abril de 2008, entre AG Telecom, L.F. Tel, Asseca Participações S.A., BNDESPar, Fiago Participações S.A., FASS, e, na qualidade de intervenientes anuentes, TmarPart, Previ, Petros, Funcef e AG Investimentos, representando a totalidade dos atuais acionistas da TmarPart. Este acordo estabelece: (1) regras sobre direitos de voto nas assembléias gerais de acionistas da TmarPart que tratem de assuntos relacionados ao objeto social da TmarPart, como a eleicao de seus administradores e a obrigacao da administração da TmarPart em observar o objeto social da TmarPart; (2) a realização de reuniões previas dos acionistas da TmarPart antes das assembléias gerais de acionistas e reuniões dos Conselhos de Administração da TmarPart, da TNL e da TMAR, e os requisitos para votação nessas reuniões; (3) para a eleição dos integrantes do Conselho de Administração e da Diretoria da TmarPart; (4) para a celebração de outros acordos de acionistas, que não o mencionado no item (ii), abaixo, que nao pode ser alterado sem a autorizacao previa de cada um dos demais acionistas da TmarPart; (5) para a constituicao de onus sobre as acoes da TmarPart; (6) para o exercício dos direitos de preferência dos acionistas no caso de qualquer alienação ou subscrição de ações da TmarPart; (7) para o exercicio de direitos de tag along; e (8) relacionadas a oferta, aos demais acionistas da TmarPart, das acoes da TmarPart no caso de transferencia de controle acionario; e

(ii) acordo de acionistas datado de 25 de abril de 2008 entre AG Telecom, L.F. Tel, FASS, Asseca Participações S.A. e, como intervenientes anuentes, TmarPart e AG Investimentos. Este contrato estabelece regras: (1) para a realizacao de assembleias previas entre os acionistas da TmarPart que sao partes neste acordo de acionistas, anterioremente as reunioes previas que deverao ocorrer nos termos do acordo de acionistas mencionado no item (i), acima; (2) relacionadas a proibicao de celebracao de outros acordos de acionistas, exceto no tocante aquele descrito no item (i), acima; e (3) relacionadas a venda de acoes da TmarPart entre acionistas da TmarPart e a correspondente obrigacao de manter todas as acoes sujeitas a este acordo de acionistas.

Operações com Partes Relacionadas

Abaixo segue uma descrição das operações com partes relacionadas que são relevantes para a TNL e dos empréstimos feitos pela TNL à suas controladas. As operações com partes relacionadas referem-se a quaisquer empréstimos a receber, contas a receber por serviços prestados e quaisquer outras dívidas com nossos acionistas, controladas, afiliadas ou acionistas não consolidados.

Empréstimos entre a TNL e suas controladas

A TNL faz empréstimos às suas controladas para fornecer-lhes capital de giro para suas atividades operacionais. Os empréstimos são remunerados da mesma forma que os empréstimos contraídos pela TNL, e seus termos e condições são semelhantes aos dos empréstimos feitos pela TNL a terceiros não relacionados.

Em 31 de dezembro de 2007, a dívida total das controladas da TNL para com a TNL era de R$163 milhões, principalmente em empréstimos à TNL PCS Sub.

Financiamentos do BNDES

Para uma descrição dos nossos contratos de empréstimos com o BNDES veja "Item 5. Análise Operacional e Financeira—Fluxo de Caixa—Estratégias de Endividamento e Financiamento—Endividamento de longo prazo". Para outras informações acerca desses contratos veja Nota 21 das demonstrações financeiras consolidadas.

Locação de infra-estrutura de transmissão

A AIX presta serviços à TMAR relacionados ao arrendamento de dutos para transmissão de tráfego originado fora de nossa rede local na Região I. Em 2006, esses custos atingiram R$27 milhões.

Transferência das ações detidas pela TNL no capital social da Oi para a TMAR

Em 30 de maio de 2003, a TNL vendeu à TMAR todas as ações detidas pela TNL na Oi, que representavam 99,99% do capital acionário da Oi. O preço de venda foi fixado em R$ 1,00, igual ao valor do patrimônio líquido da Oi a preço de mercado, na data-base de 31 de março de 2003, conforme determinado por avaliação do valor justo, realizada por uma firma de auditores independentes. Consulte "Item 8. Informações financeiras—Processos Judiciais—Processos Administrativos—Venda da Oi para a TMAR".

Contrato com a Contax

A TMAR e a Oi são parte em contrato de serviços de central de contatos com a Contax. Conforme o contrato, a Contax presta serviços de call center à Oi como terceirizada em tempo integral. Esse contrato foi negociado em termos comuns entre partes independentes. Antes desse contrato, a Contax desempenhou todas as atividades de call center para a TMAR e a Oi, em vários contratos de terceirização em tempo integral ou parcial. Geralmente, esses serviços terceirizados em tempo parcial eram prestados nas instalações e com equipamentos da TMAR. A TMAR também era responsável por todos os custos das instalações incorridos pela Contax em relação a esses serviços, como despesas gerais de manutenção e energia.

No momento, nosso relacionamento com a Contax é representado por vários serviços distintos e independentes, como atendimento ao cliente para o negócio de linha fixa da TMAR, telemarketing externo para atrair mais clientes móveis, suporte ao cliente para usuários de serviços de telefonia móvel, pré-pagos e pós-pagos, suporte técnico para assinantes de ADSL e serviços de cobrança de débitos.

Como até 2004 todas essas companhias eram subsidiárias da TNL, permitindo à TNL consolidar todos os seus resultados nas demonstrações financeiras consolidadas, o pagamento dessas taxas pela TMAR e Oi à Contax não afetaram a situação financeira nem os resultados das operações da TNL. Porém, esse cenário mudou em 2005, quando as demonstrações financeiras consolidadas da TNL deixaram de consolidar os resultados da Contax, após a cisão da companhia para acionistas da TNL, ocorrida em dezembro de 2004. Em 2005 e 2006 e 2007, o total de despesas consolidadas da TNL com serviços da Contax somou R$388 milhões, R$391 milhões e R$ 391 milhões, respectivamente.

Item 8. INFORMAÇÕES FINANCEIRAS

Demonstrações Consolidadas e Outras Informações Financeiras

Consulte o "Item 18. Demonstrações financeiras".

Processos Judiciais

Geral

A legalidade da liquidação e privatização da Telebrás foi contestada em vários processos, alguns dos quais já foram indeferidos. No entanto, alguns ainda estão pendentes. Acreditamos que a resolução definitiva desses processos não terá um efeito adverso relevante sobre nosso negócio ou situação financeira.

Somos parte de certos processos judiciais que surgem no curso normal de negócios, inclusive, cíveis, administrativos, fiscais, de seguridade social, e trabalhista. Classificamos nossa perda nos processos jurídicos como "remota", "possível" ou "provável". Provisões feitas por nós em nossas demonstrações financeiras com relação a tais processos refletem razoavelmente perdas estimáveis e prováveis, conforme determinado por nossa administração com base em assessoria jurídica.

A Telebrás, nossa predecessora legal, é ré em vários processos e está sujeita a certas outras demandas e contingências. De acordo com os termos que regem a liquidação da Telebrás, a responsabilidade por quaisquer demandas originárias de atos praticados pela Telebrás antes da data efetiva da liquidação da Telebrás permaneceu com a Telebrás, exceto por (1) reclamações trabalhistas e fiscais (pelas quais a Telebrás e as Novas Holdings são conjunta e solidariamente responsáveis nos termos da lei) e (2) qualquer responsabilidade pela qual provisões específicas de contabilidade foram atribuídas a nós ou a qualquer uma das Novas Holdings. Os credores da Telebrás tinham até 14 de setembro de 1998 para contestar essa alocação de responsabilidade. Acreditamos que as chances de quaisquer destas demandas ou reclamações se concretizarem e terem um efeito financeiro negativo sobre nosso negócio são remotas.

A responsabilidade por tais demandas originárias de atos praticados pelas antigas empresas operacionais de cada estado do Brasil, antes da data efetiva da cisão dos ativos móveis e obrigações dessas empresas operacionais para as recém-formadas empresas de telefonia móvel, permanece com a Telebrás, exceto com relação (1) às reclamações trabalhistas e fiscais (pelas quais as antigas empresas operacionais e as recém-formadas empresas de telefonia móvel são conjunta e solidariamente responsáveis nos termos da lei); e (2) à responsabilidade pelas quais provisões específicas contábeis foram atribuídas às recém-formadas empresas de telefonia móvel. No entanto, na resolução dos acionistas, de acordo com a qual cada cisão foi efetuada, as recém-formadas empresas de telefonia móvel têm direito de regresso contra as antigas empresas operacionais, com relação a todo o valor de quaisquer pagamentos efetuados pelas recém-formadas empresas de telefonia móvel, com relação a quaisquer reclamações feitas contra elas e relacionadas a atos praticados pelas antigas empresas operacionais antes da data efetiva da cisão, contanto que tais reclamações não estejam relacionadas a ativos de tais antigas empresas operacionais.

A composição de nossas provisões para contingências é a seguinte:

	Exercício findo em 31 de dezembro	
	2006(*)	**2007(*)**
Tipo de litígio	**(em milhões de *reais*)**	
Trabalhistas	1.129	817
Tributárias	744	789
Cíveis	555	727
Total	2.428	2.333

(*) Inclui multas da ANATEL.

Nossas provisões para contingências estão sujeitas a ajustes monetários mensais.

O Governo Federal Brasileiro promulgou uma série de leis, inclusive a Lei 10.684 (Parcelamento Alternativo Especial, ou PAES), que permitiram que as empresas quitassem tributos federais em disputa em 120 a 180 parcelas mensais. Decidimos aderir ao PAES para reduzir nossa exposição a contingências tributárias, pois (1) tínhamos classificado como provável o risco associado a ter muitas dessas contingências convertidas em dívidas fiscais reais e (2) o PAES permitiu que dívidas passadas fossem

corrigidas pela TJLP, que tem sido historicamente menor que a Taxa CDI ou que a Taxa Selic do Bacen, normalmente usada pelas autoridades fiscais para ajustar tais valores.

Em junho e agosto de 2003, a TNL transferiu R$1.009 milhões, devidos à Secretaria da Receita Federal e ao Instituto Nacional do Seguro Social, ou INSS, dos quais R$805 milhões foram registrados como provisão para contingências. Para maiores detalhes sobre o PAES, consulte a Nota 25 das demonstrações financeiras consolidadas da TNL. Para uma descrição detalhada de nossas provisões para contingências, consulte a Nota 26 das demonstrações financeiras consolidadas da TNL.

Processos administrativos

Venda da Oi para a TMAR

Em 30 de maio de 2003, a TNL vendeu à TMAR todas as ações que detinha na Oi, que representavam 99,99% do seu capital social. O preço de venda foi de R$1,00, que era igual ao valor de patrimônio líquido da Oi avaliado a preço de mercado, determinado por um laudo de avaliação de uma empresa de contabilidade independente.

Devido a uma reclamação protocolada na CVM por um dos acionistas minoritários da TMAR, a CVM deu início a um processo administrativo para investigar os termos da transação. Em 28 de dezembro de 2006 a Comissão de Inquérito da CVM entendeu que o laudo apresentaria supostos erros técnicos que teriam resultado na super avaliação de certos elementos do ativo e do passivo da Oi e conseqüentemente, a TNL teria supostamente agido com abuso de poder de controle e os membros da administração da TNL e da TMAR supostamente faltado com o dever de diligencia. Após a apresentação das respectivas defesas pelos então acusados, a Diretoria Colegiada da CVM, em julgamento realizado no dia 25.03.2008, inocentou todos os acusados, aplicando apenas a pena de advertência pela suposta falta do dever de diligencia aos membros do Conselho de Administração e da Diretoria da TMAR. Os executivos serão intimados da decisão daquele Órgão e por força das disposições legais vigentes, caberá recurso de Ofício da CVM e recurso voluntário dos acusados ao Conselho de Recursos do Sistema Financeiro Nacional ("CRSFN"). Consulte: "Item 4. Informações sobre a Companhia—Nosso histórico e desenvolvimento—Venda da Oi à TMAR".

Taxas de Cartelização

Em março de 2004, a Embratel entrou com uma reclamação no CADE, alegando que a TMAR, Telefônica e Brasil Telecom estavam envolvidas em práticas contra a concorrência conforme comprovado por, entre outras coisas: (1) políticas de tarifas discriminatórias; (2) estratégias manipuladoras durante licitações de telecomunicações com vistas a influenciar preços; e (3) práticas de marketing enganosas omitindo informações aos clientes relacionadas a Códigos de Seleção de Operadora de longa distância mais convenientes. Em abril de 2004, a Secretaria de Direito Econômico iniciou uma investigação preliminar para determinar se tais práticas poderiam ser consideradas anticompetitivas. A Secretaria de Direito Econômico ainda não relatou o que descobriu sobre o caso. A reclamação instaurada pela Embratel, então subsidiária da MCI, era parte de sua estratégia maior de impedir o Consórcio de Calais, formada pela TMAR, Telefônica e Brasil Telecom de adquirir os ativos da Embratel, que na época estavam sendo vendidos pela MCI a Telmex como parte do processo de reorganização. Apesar de a Telmex ter sido bem sucedida em adquirir a Embratel, essa investigação continua em seu curso normal com as autoridades brasileiras antitruste.

Multas da ANATEL

Recebemos várias autuações da ANATEL, a maioria delas devido ao fato de que, às vezes, não somos capazes de atingir nossos objetivos, definidos no Plano Geral de Metas de Qualidade, tais como as tarifas de conclusão durante os horários de pico e a resolução de reclamações a respeito de contas. Registramos provisões no valor de R$371 milhões em 31 de dezembro de 2007, com relação às multas da ANATEL. Aumentamos nossa provisão de contingências para as multas da ANATEL devido às novas políticas

internas, mais conservadoras, que implementamos. Antes da implementação de tais políticas, apenas registrávamos uma provisão para multas da ANATEL após essa agência ter tomado as providências de cobrança dos valores devidos. Hoje, registramos provisões para as multas da ANATEL assim que se torna claro para nós que não cumprimos nossos objetivos de qualidade, conforme declarado pela respectiva avaliação da ANATEL. Consulte "Item. Informações-chave—Fatores de Risco—Riscos relacionados ao setor em que atuamos e ao nosso negócio—O descumprimento de algumas obrigações estabelecidas no Contrato de Concessão 2006 da TMAR pode resultar em várias multas impostas pela ANATEL" e a Nota 26 das demonstrações financeiras consolidadas da TNL.

Processos Tributários

Impostos e contribuições federais

Auto de infração – Secretaria da Receita Federal

Em julho de 2005, a TNL foi autuada pela Secretaria da Receita Federal, no montante de R$ 1,9 bilhões, principalmente em vista da operação societária realizada pela Companhia em 1998, que proporcionou a apropriação do ágio contábil apurado no leilão de privatização do Sistema Telebrás. A amortização do ágio e correspondente dedução para fins tributários estão previstas na Lei n° 9.532/1997, que, em seu artigo 7°, autoriza que o produto da amortização do ágio seja computado no lucro real da Companhia resultante de fusão, cisão ou incorporação, em que uma delas detenha investimentos na outra, adquiridos com ágio fundamentado na perspectiva de rentabilidade da investida. Há, portanto, previsão expressa na legislação federal vigente quanto à possibilidade de aproveitamento do ágio pago na aquisição de investimentos. Trata-se de operação usual no mercado e que obedeceu, inclusive, às prescrições da Instrução CVM n° 319/1999. A TNL conta com pareceres jurídicos de quatro renomados escritórios de advocacia tributária, confirmando a licitude dos procedimentos adotados na operação em questão. A Companhia impugnou regularmente o auto de infração de que se trata. A decisão proferida em primeira instância pela Delegacia de Julgamento, que havia reduzido em aproximadamente R$300 milhões o débito cobrado foi considerada nula pelo Conselho de Contribuintes, de modo que a Companhia aguarda que seja proferida nova decisão pela Delegacia de Julgamento.

Contribuições ao INSS

A legislação previdenciária brasileira estabelece que as empresas devem pagar contribuições ao INSS, incidentes sobre a folha de pagamento de seus funcionários. No caso de terceirização de serviços, as empresas tomadoras são, em alguns casos, obrigadas a efetuar a retenção da contribuição previdenciária devida pelas empresas prestadoras do serviço. Em outros casos, a responsabilidade de ambas é solidária.

Várias notificações de lançamento foram lavradas em face da Companhia, cobrando contribuições previdenciárias supostamente devidas. Em 31 de dezembro de 2007, a provisão de contribuição previdenciária supostamente devida chegava a R$50 milhões e se referia principalmente a: (a) discussões sobre responsabilidade solidária e (b) discussões referentes à base de cálculo da referida contribuição sobre benefícios adicionais. Nossa exposição a autuações relacionadas à contribuição previdenciária, que consideramos como perda possível, é de aproximadamente R$808 milhões.

Impostos Estaduais de Valor Agregado

Compensação dos créditos do ICMS

De acordo com os regulamentos do ICMS em vigor nos diversos Estados da Federação, as empresas de telecomunicações são obrigadas a pagar ICMS sobre cada operação que envolve vendas de serviços de telecomunicações que fornece. Essas mesmas regras nos permitem registrar créditos de ICMS por cada uma das compras de ativos operacionais. As mesmas regras nos permitirão aplicar os créditos que registramos pela compra de ativos operacionais para reduzir os valores de ICMS que devemos pagar quando vendemos nossos serviços.

A empresa foi autuada por diversos Estados onde realiza suas atividades, através de autos de infração que questionam o valor dos créditos fiscais que registrou para compensar os valores de ICMS que deve. As autoridades fiscais questionam se alguns destes ativos comprados pela empresa estão relacionados às atividades de telecomunicações que prestam, e, portanto, se são elegíveis a um crédito fiscal de ICMS. Em 31 de dezembro de 2007, o valor total desses lançamentos montava a R$338 milhões, e foi provisionado o valor de aproximadamente R$63 milhões com relação a lançamentos desta mesma natureza fiscal. Fomos aconselhados por nossos advogados externos de que a compra desses ativos cumpria as regras do ICMS com relação a créditos fiscais, pois tais ativos estão de fato relacionados a nossas atividades operacionais. Portanto, nossos advogados externos nos aconselharam que o risco desses lançamentos serem convertidos em obrigações tributárias reais é "possível" e, conseqüentemente, não criamos uma provisão para a quantia total dessas autuações.

ISS

Em 1998, vários Municípios onde as antigas subsidiárias operacionais de telefonia fixa se localizavam defenderam a tese de que a aplicação do ISS, geralmente cobrado a uma taxa máxima de 5%, deveria se estender a serviços suplementares oferecidos por operadoras de telecomunicações que não se encaixam de forma clara na definição de serviços de telecomunicações (tais como, entre outros, aluguel de equipamentos e serviços técnicos e administrativos). Como houve tanto decisões favoráveis quanto desfavoráveis em processos judiciais relacionados ao ISS nesses casos, nenhuma tendência pode ser observada quanto à probabilidade dessa questão ser resolvida definitivamente, contra a empresa, ou a seu favor. Apesar disso, como as reclamações e discussões relacionadas ao ISS sobre serviços suplementares variam de município para município, em 31 de dezembro de 2007, a empresa provisionou os valores discutidos nestes processos, com base no conselho de seus assessores jurídicos e com base em suas próprias análises, no valor de R$49 milhões, que acreditamos ser suficiente para cobrir valores antigos e devidos de ISS pelos quais podemos ser considerados responsáveis. No entanto, para nossos controles internos, classificamos R$1.221 milhões destas autuações de ISS municipais como uma contingência de perda possível.

Processos cíveis

A TNL e suas controladas são partes em diversos processos judiciais e administrativos, eminentemente originados das características intrínsecas da atividade que desempenham. Na opinião da empresa, mesmo que esses processos sejam decididos contrariamente aos interesses da TNL, ou de suas controladas, não haverá efeito significativo nos seus negócios, balanços financeiros ou nos resultados de suas operações, além daqueles valores que se encontram provisionados e divulgados nas demonstrações financeiras.

A discussão sobre a legalidade do processo de cisão e privatização da Telebrás originou inúmeros processos judiciais. Embora a maioria destes processos já tenha sido objeto de decisão final, alguns ainda encontram-se pendentes de decisão. Os processos baseiam-se em inúmeras teorias jurídicas, sendo mais comuns as que se referem às alegações de que: (i) a Constituição da República Federativa do Brasil supostamente exige que a criação das 12 novas empresas controladoras originadas da cisão da Telebrás seja especificamente autorizada pela Lei Geral de Telecomunicações; (ii) a assembléia geral de acionistas da Telebrás ocorrida em 22 de maio de 1998, que aprovou a Cisão, não teria sido adequadamente convocada; (iii) a soberania nacional estaria ameaçada caso as empresas de telecomunicações do país venham a ser controladas por entidades estrangeiras; e (iv) a Lei Geral de Telecomunicações supostamente exige que certas questões, tais como a entrada de novos competidores e a administração dos fundos de desenvolvimento e tecnologia, sejam regulamentadas anteriormente à Cisão e à privatização, seja por ordem executiva do Presidente da República ou por ato do Congresso Nacional.

Indenização à Fundação Atlântico de Seguridade Social

Em 1991, nós assinamos um contrato com a Sistel, pelo qual a Sistel concordou em construir um prédio a ser alugado para a TMAR mediante pagamento de aluguel pré-determinado . Como o combinado não se materializou, Sistel nos processou por lucros cessantes devido ao período de tempo em que eles ficaram sem condições de alugar o imóvel para outro inquilino, assim como qualquer diferença alegada entre os valores do aluguel que estariam aptos a receber de outro inquilino e os pagamentos de aluguel que

reclamaram que havíamos acordado em lhes pagar. Em 13 de julho de 2006, foi proferida a sentença homologatória do acordo firmado entre as partes, cabendo a TMAR o pagamento de R$80 milhões, que ocorreu em 26 de julho de 2006. O processo foi arquivado em 05 de outubro de 2007.

Operação de venda da Oi

Em setembro de 2004, o Ministério Público Federal e o Ministério Público do Estado do Rio de Janeiro promoveram uma ação civil pública contra a TNL, a TMAR,e a Oi e a União, requerendo a anulação da transferência de controle acionário da Oi para a TMAR, bem como o pagamento de indenização por danos morais e materiais supostamente imputados aos acionistas minoritários e o mercado financeiro. TNL e TMAR apresentaram suas defesas e estamos esperando a decisão judicial de primeira instância. A venda do controle acionário da Oi para a TMAR também é objeto de um processo administrativo instaurado pela CVM para apurar eventuais irregularidades na operação. Com o advento da decisão judicial de primeira instância, avaliaremos a necessidade de se constituir provisão. Consulte "—Processos Administrativos—Venda da Oi para a TMAR."

Processos trabalhistas

Adicional de periculosidade

De acordo com a legislação trabalhista, os empregados que trabalham em condições de perigo, como definido pela lei aplicada, têm assegurado o direito ao recebimento de um adicional de 30% (trinta por cento) sobre o salário como compensação a exposição a este ambiente de trabalho. O adicional será devido integralmente, ainda que a exposição seja intermitente, conforme jurisprudência consolidada do Tribunal Superior do Trabalho (Súmula 361 do TST). Existem significantes demandas contra nós, em decorrência de provisões que constavam nos Acordos Coletivos firmados com o Sindicato da classe trabalhadora, obrigando as empresas de telefonia ao pagamento do adicional de periculosidade para os empregados que trabalham em instalações elétricas. Essa provisão foi suprimida no Acordo Coletivo de 1999, mas foram propostas diversas reclamações trabalhistas que pleiteiam o cumprimento da mesma. Nós entendemos ser "provável" que essas demandas tenham um desfecho desfavorável com valor de risco total estimado, em 31 de dezembro de 2007, de R$108 milhões.

Equiparação salarial/re-enquadramento

Existem demandas contra nós requerendo a equivalência salarial entre determinados empregados que faziam o mesmo tipo de trabalho, no mesmo período, com a mesma performance produtiva e técnica. Este tipo de processo judicial normalmente envolve um significante valor monetário, porque é relacionado à diferença mensal dos salários sobre o período de vigência do contrato de trabalho, sob alegada discrepância de compensação salarial entre funcionários igualmente qualificados realizando trabalhos idênticos. Além disso, estes processos normalmente dependem de evidências e da interpretação das mesmas pela Corte Judicial. Em 31 de dezembro de 2007, estas provisões que consideramos como perdas prováveis nestes processos foram de R$126 milhões.

Indenizações

As indenizações correspondem a pedidos de ressarcimento ou compensação por danos ocorridos no curso do contrato de trabalho, decorrentes de razões diversas, dentre as quais se podem citar: acidente do trabalho, doenças ocupacionais, estabilidade do funcionário, danos morais, devolução de descontos em folha de pagamento, assim como auxílio creche previsto em acordo coletivo e alcance de produtividade também prevista em acordo coletivo. A provisão registrada pela TNL totalizou R$89 milhões em 31 de dezembro de 2007.

Horas extras

Atualmente, defendemos vários processos referentes a não pagamento de horas extras que foram

impostos contra nós. Os autores alegam que nós pagamos menos do que deveríamos pelas horas trabalhadas além da escala regular de trabalho. Estes autores também alegam que nós também falhamos no ajuste dos salários regulares dos pleiteantes que reflita esta compensação, o qual afeta outros direitos trabalhistas garantidos por lei aos funcionários que fazem horas extras. Em 31 de dezembro de 2007, a provisão registrada para fazer face às questões de horas extras totalizava R$193 milhões.

Responsabilidade para com empregados terceirizados

Existem alguns processos pendentes contra a TMAR, movidos por ex-funcionários terceirizados de empresas que prestam serviços. A TMAR pode vir a ser responsável subsidiariamente por força do enunciado 331 do Tribunal Superior do Trabalho pelos processos trabalhistas destes terceirizados. A real responsabilidade da TMAR nestes processos somente irá ocorrer, caso os recursos financeiros destas empresas terceirizadas (que são as principais responsáveis por estes processos) forem insuficientes para pagar o valor reclamado atualizado. Em 31 de dezembro de 2007, as provisões para estes processos foram de R$63 milhões.

Demais ações

Existem também outros processos contra a TMAR, inclusive, mas não limitado, a processos relacionados a: (1) Plano de incentivo à rescisão contratual; (2) Fundo de garantia pro tempo de serviço; reajuste salarial por efeitos inflacionários; e (4) participação nos lucros e remuneração sobre trabalho noturno. Em 31 de dezembro de 2007, a provisão para este grupo de pedidos totalizava R$168 milhões.

Mudanças Significativas

Com exceção do que foi divulgado neste relatório anual, não ocorreu nenhuma mudança significativa desde a data das demonstrações financeiras consolidadas auditadas incluídas neste relatório anual.

ITEM 9. A OFERTA E LISTAGEM

Histórico de Preços

O mercado de negociação principal para nossas ações preferenciais é a BOVESPA. Até 2000, nossas ações preferenciais também eram negociadas na Bolsa de Valores do Rio de Janeiro e sete outras bolsas de valores brasileiras. Em maio de 2000, as nove bolsas de valores brasileiras fizeram uma fusão - consulte "Negociação na BOVESPA", a seguir. Em 31 de dezembro de 2007, a TNL tinha aproximadamente 1,3 milhões de acionistas, incluindo ações preferenciais e ordinárias. As ações da TNL fazem parte do *Índice da BOVESPA*, ou Ibovespa, que reflete o aumento em nossa capitalização de mercado e a liquidez de nossas ações preferenciais.

Nossas ações preferenciais começaram a ser negociadas nas bolsas de valores brasileiras em 21 de setembro de 1998. As tabelas a seguir mostram as cotações máximas e mínimas dos preços de fechamento das ações preferenciais da TNL na BOVESPA, nos períodos indicados, ajustadas de acordo com os dividendos e juros sobre capital próprio.

	***Reais* por 1.000 ações preferenciais da TNL[1]**	
	Máxima	**Mínima**
2003	34.19	17.39
2004	40.07	25.08
2005	38.24	29.14
2006	36.99	24.30
2007	41.85	24.51
2006		
1º Trimestre	36.99	31.79
2º Trimestre	36.13	24.30
3º Trimestre	28.60	24.65
4º Trimestre	31.69	28.54

	Reais por 1.000 ações preferenciais da TNL[1]	
	Máxima	**Mínima**
2007		
1º Trimestre	29.62	24.51
2º Trimestre	36.56	27.03
3º Trimestre	47.19	32.75
4º Trimestre	39.70	32.75
Últimos seis meses		
Outubro 2007	39.70	36.18
Novembro 2007	36.17	33.13
Dezembro 2007	35.80	32.75
Janeiro 2008	45.20	33.15
Fevereiro 2008	46.47	39.42
Março 2008	46.39	39.22
Abril (até dia 15)	47.19	37.40

Fonte: *Economática*

(1) Em 13 de maio de 2004, a Companhia anunciou o grupamento reverso de suas ações, agrupando 1000 ações do mesmo tipo e classe em uma única ação, com vistas a: (i) reduzir os custos administrativos e operacionais para si e seus acionistas; (ii) melhorar a eficiência de sistemas de registro, controles e divulgação de informações; (iii) aumentar a visibilidade de cotas das ações da Companhia negociadas no mercado, migrando para negociação de unidade por ação; e (iv) reduzir a possibilidade de má comunicação com os acionistas.

Nos Estados Unidos, a negociação de ações da TNL ocorre na forma de *ADSs*, cada qual representando uma ação preferencial da TNL, emitida pelo Depositário de acordo com um Acordo de Depositário entre a TNL, o Depositário e os titulares registrados e usufrutuários de tempos em tempos de *ADSs*. As *ADSs* começaram a ser negociadas separadamente na NYSE em 16 de novembro de 1998, sob o símbolo TNE. Em 31 de dezembro de 2007, havia 127.705.371 *ADSs* em circulação. Na tabela a seguir, constam os preços de fechamento máximos e mínimos das *ADSs* na NYSE no período indicado.

	Dólares dos Estados Unidos por *ADS*	
	Máxima	**Mínima**
2003	15.59	6.47
2004	18.21	10.00
2005	19.74	13.60
2006	19.24	11.65
2007	23.30	12.30
2006		
1º Trimestre	19.24	16.22
2º Trimestre	18.83	11.65
3º Trimestre	14.53	11.93
4º Trimestre	15.77	14.21
2007		
1º Trimestre	14.61	12.30
2º Trimestre	19.78	14.02
3º Trimestre	23.00	19.31
4º Trimestre	23.30	18.35

	Dólares dos Estados Unidos por *ADS*	
	Máxima	**Mínima**
Últimos seis meses		
Outubro	23.30	21.13
Novembro	22.16	18.57
Dezembro	21.55	18.35
Janeiro	25.96	18.86
Fevereiro	26.83	23.00
Março	26.54	22.98
Abril (até dia 29)	27.75	21.73

Fonte: *Economática*

Até 21 de agosto de 2001, (1) as ações ordinárias e preferenciais da Telecomunicações do Rio de Janeiro S/A, ou Telerj, Telecomunicações de Minas Gerais S/A, ou Telemig, e Telecomunicações da Bahia S/A, ou Telebahia, eram negociadas na BOVESPA e (2) as ações ordinárias e ações preferenciais da Telecomunicações de Roraima S/A, ou Telaima, Telecomunicações do Amazonas S/A, ou Telamazon, Telecomunicações de Alagoas S/A, ou Telasa, Telecomunicações do Amapá S/A, ou Teleamapá, Telecomunicações do Ceará S/A, ou Teleceará, Telecomunicações do Pará S/A, ou Telepará, Telepisa, Telecomunicações do Sergipe S/A, ou Telergipe, Telecomunicações do Rio Grande do Norte S/A, ou Telern, Telest, Telecomunicações do Maranhão S/A, ou Telma, Telecomunicações da Paraíba S/A, ou Telpa e Telecomunicações de Pernambuco S/A, ou Telpe, também eram negociadas na Sociedade Operadora de Mercado de Acesso, ou SOMA, um sistema de negociação de balcão baseado no Rio de Janeiro. Após o processo de reestruturação de 2001, houve a incorporação na Telerj das demais 15 subsidiárias operacionais, criando a Telemar Norte Leste S.A. Assim todas estas empresas passaram a ser negociar na BOVESPA em 24 de Setembro de 2001, sob o símbolo TMAR.

Informação do Mercado

Negociação na BOVESPA

Em maio de 2000, as nove bolsas de valores brasileiras fizeram uma fusão e criaram a BOVESPA. Desde então, no Brasil, ações e debêntures e outros valores mobiliários são negociados apenas na BOVESPA. A dívida pública brasileira, nos níveis federal, estadual e municipal, e os leilões de privatização têm sido negociados exclusivamente na Bolsa de Valores Rio de Janeiro.

Não há especialistas nem formadores de mercado para as ações da TNL na BOVESPA.

Até meados de 2007, a BOVESPA era uma entidade não-lucrativa, de propriedade de suas empresas de corretagem afiliadas. Ao final de agosto de 2007, a BOVESPA passou por uma reestruturação societária que resultou na criação da BOVESPA Holding, que tem como subsidiárias integrais a BOVESPA (mercados de bolsa e de balcão organizado) e a Companhia Brasileira de Liquidação e Custódia S.A., ou CBLC (liquidação, compensação e custódia). Com a desmutualização da BOVESPA, todos os detentores de títulos patrimoniais da BOVESPA e de ações da CBLC transformaram-se em acionistas. A BOVESPA tem duas sessões diárias de pregão de viva-voz, das 11:00 h às 18:00 h, hora de São Paulo, para todos os títulos negociados em todos os mercados, exceto durante o horário de verão nos Estados Unidos. Durante o horário de verão nos Estados Unidos, as sessões normalmente ocorrem das 10:00 h às 17:00 h, hora de São Paulo, refletindo de perto as horas de negociação da NYSE.

Também há negociação entre 11:00h e 18:00h, ou entre 10:00h e 17:00h no horário de verão dos Estados Unidos, em um sistema automatizado conhecido como *Sistema de Negociação Assistida por Computador* na BOVESPA e no *Sistema Eletrônico de Negociação Nacional.* Este é um sistema computadorizado que liga eletronicamente as sete bolsas de valores menores.

Em 20 de setembro de 1999, a BOVESPA lançou o chamado ''*After Market*'', com o objetivo de

expandir oportunidades de negócio e oferecer aos investidores uma agenda de negócios mais flexível. A negociação no *After Market* acontece das 18h45min às 19h30min, em um sistema on-line conectado aos corretores tradicionais e da internet. Todas as ações negociadas na sessão regular do dia podem ser negociadas no After Market. Contudo, somente é permitida a negociação de papéis financeiros de curto prazo de imediata liquidez pelo sistema eletrônica da BOVESPA. A negociação no *After Market* está sujeita a limites legais sobre a volatilidade dos preços e volume das ações negociadas por corretores da internet. A variação máxima permitida para preços de ações no *After Market* seja ela positiva ou negativa, corresponde a 2% em relação ao preço de fechamento da sessão regular.

Para controlar com mais eficiência a volatilidade, a BOVESPA adotou um sistema de "*circuit breaker*" segundo o qual os pregões podem ser suspensos durante 30 minutos ou uma hora, sempre que os índices da BOVESPA caiam abaixo dos limites de 10% ou 15%, respectivamente, em relação ao índice registrado no pregão anterior.

A liquidação das transações na BOVESPA é efetuada três dias úteis após a data da negociação sem reajuste do preço de compra pela inflação. O pagamento das ações é feito por uma câmara de compensação separada, que mantém contas das empresas de corretagem afiliadas. Geralmente o vendedor é obrigado a entregar as ações à bolsa no segundo dia útil após a data da negociação. A câmara de compensação da BOVESPA é a CBLC que é controlada principalmente por empresas de corretagem associadas e por bancos não-associados dessa bolsa de valores.

Em algumas circunstâncias, a negociação de títulos listados na BOVESPA pode ser feita fora das bolsas, embora esta seja uma prática muito limitada.

A BOVESPA tem uma liquidez bem menor que a NYSE ou outras bolsas de valores de grande porte no mundo. Em 2007, o volume mensal de negociações na BOVESPA chegava, em média, aos US$44,6 bilhões. Apesar disso, é o mercado de ações e derivativos que mais cresce nas Américas e a terceira que mais cresceu no mundo em termos de volume médio diário negociado, com volume financeiro em renda variável correspondente a 71% do total das bolsas da América Latina nos seis primeiros meses de 2007.

Em dezembro de 2007, a capitalização total de mercado das 385 empresas listadas na BOVESPA era equivalente a aproximadamente R$2,2 trilhões (47% de valorização sobre 2006), e as 10 maiores empresas listadas nesta bolsa de valores representavam aproximadamente 54% da capitalização total de mercado de todas as empresas listadas. Em comparação, em dezembro de 2007, a capitalização total de mercado das empresas listadas na NYSE era de aproximadamente US$27,1 trilhões, e as 10 maiores empresas listadas na NYSE representavam aproximadamente 34% da capitalização total de mercado de todas as empresas listadas. O volume médio de negociação diária da BOVESPA e da NYSE no ano de 2007 era de aproximadamente R$3,8 bilhões (111% acima do ano de 2006) e US$119,2 bilhões (75% acima de 2006), respectivamente. Embora todas as ações em circulação de uma empresa listada possam ser negociadas na BOVESPA, na maioria dos casos menos de metade das ações listadas são realmente disponíveis para negociação pelo público, as restantes sendo possuídas por pequenos grupos de pessoas controladoras, por entidades governamentais ou por um acionista principal. Por esse motivo, os dados que mostram a capitalização total de mercado das bolsas de valores brasileiras tendem a supervalorizar a liquidez do mercado brasileiro de ações.

A negociação na BOVESPA por pessoas não-residentes no Brasil está sujeita a determinadas limitações da legislação de investimentos estrangeiros do Brasil.

Práticas de governança corporativa da BOVESPA

Em 2000, a BOVESPA apresentou três segmentos de listagem especiais, conhecidos como Níveis 1 e 2 das Práticas de Governança Corporativa Diferenciadas e o *Novo Mercado*, visando incentivar um mercado secundário de títulos emitidos por empresas brasileiras listadas na BOVESPA, estimulando essas empresas a observação de padrões mais altos de governança corporativa. Os segmentos listados foram projetados para a negociação de ações emitidas por empresas voluntariamente comprometidas com o cumprimento de práticas de governança corporativa e requisitos de divulgação além dos já impostos pela legislação

brasileira. Essas regras em geral aumentam os direitos dos acionistas e são criadas para melhorar a qualidade das informações fornecidas aos acionistas.

Para se tornar uma empresa Nível 1, além das obrigações impostas pela legislação atual brasileira, um emissor deve concordar em (a) garantir que as ações do emissor representando 25% capital total sejam efetivamente disponibilizadas para negociação, (b) adotar procedimentos de oferta que favoreçam a propriedade disseminada das ações sempre que houver uma oferta pública, (c) observar os padrões mínimos de divulgação trimestral, inclusive declaração de fluxo de caixa, (d) observar políticas de divulgação mais rigorosas em relação a transações feitas por acionistas controladores, diretores e executivos envolvendo títulos emitidos, (e) submeter quaisquer contratos de acionistas existentes e planos de opção de compra à BOVESPA, e (f) preparar calendário anual divulgando eventos corporativos programados.

Para tornar-se uma companhia Nível 2, além das obrigações impostas pelas leis brasileiras atuais, o emissor deve concordar em (a) cumprir todos os requisitos de registro de empresas Nível 1, (b) conceder direitos "tag-along" a todos os acionistas em relação à transferência do controle da sociedade, oferecendo o mesmo preço pago por ação às ações ordinárias do bloco de controle e 80% do preço pago por ação às ações preferenciais do bloco de controle; (c) conceder direito de voto a titulares de ações preferenciais no tocante a certas reestruturações corporativas e respectivas transações, como: (1) qualquer transformação da sociedade em outra forma corporativa; (2) qualquer fusão, consolidação ou cisão da sociedade; (3) aprovação de qualquer transação entre a sociedade e seus acionistas controladores, inclusive de terceiros relacionados aos acionistas controladores; (4) aprovação de qualquer avaliação de ativos a ser fornecida à sociedade em pagamento de ações emitidas em um aumento de capital, (5) indicação de uma empresa independente, com experiência renomada, para verificar o valor econômico da sociedade em relação a algum cancelamento de registro e exclusão de participação de oferta pública; e (6) qualquer alteração nos direitos de voto relacionados aos itens (1) a (4) acima, (d) ter um conselho de administração composto de pelo menos cinco membros, dos quais pelo menos 20% sejam ‘‘independentes’’, de acordo com a definição da BOVESPA, com um prazo de vigência limitado a dois anos; (e) se decidir se excluir do segmento Nível 2, realize uma oferta pública, por meio dos acionistas controladores da sociedade, com preço mínimo das ações oferecidas determinado por um processo de avaliação e, para a mesma finalidade, no caso de sociedades sem bloco de controle majoritário, cumprir regras complementares a serem emitidas pela BOVESPA; (f) divulgação: (1) demonstrações financeiras trimestrais, em inglês ou preparadas de acordo com os GAAP dos E.U.A. ou *International Financial Reporting Standards* (Padrões de Relatórios Financeiros Internacionais), ou IFRS; e (2) demonstrações financeiras anuais, em inglês, incluindo declarações de fluxo de capital, preparadas de acordo com o GAAP dos E.U.A. ou IFRS, em dólares dos Estados Unidos ou *reais*; e (g) aderir com exclusividade às regras da Câmara de Arbitragem da BOVESPA para solução de litígios que envolvam acionistas controladores, administradores e membros do conselho fiscal.

Para se inscrever no *Novo Mercado*, o emissor deve cumprir todos os requisitos acima descritos e (a) garantir que o capital social da sociedade seja composto exclusivamente de ações ordinárias; e (b) conceder direitos *tag-along* a todos os acionistas relacionados à transferência do controle da sociedade, oferecendo o mesmo preço pago por ação às ações ordinárias do bloco de controle.

Regulamentação Aplicável ao Mercado de Capitais Brasileiro

O mercado de capitais brasileiro é regulamentado pela CVM, que tem autoridade sobre as bolsas de valores e os mercados de títulos em geral, e pelo Bacen, que tem, entre outros poderes, autoridade para licenciar corretoras e regulamentar o investimento estrangeiro e as operações de câmbio. Os mercados brasileiros de títulos são regidos pela (1) Lei No. 6.385, com aditamentos e complementos, que é a principal lei de regulamentação dos mercados brasileiros de títulos; (2) lei brasileira das Sociedades Anônimas; e (3) regulamentações emitidas pela CVM, CMN e Bacen. (coletivamente denominados de Leis sobre valores mobiliários).

De acordo com a lei brasileira das Sociedades Anônimas, uma companhia é aberta ou fechada conforme os valores mobiliários de sua emissão estejam ou não admitidos à negociação no mercado de valores mobiliários. Todas as empresas abertas são registradas na CVM e estão sujeitas a exigências de

apresentação de informações. Uma empresa registrada na CVM pode ter seus títulos negociados na BOVESPA ou no mercado de balcão do Brasil. As ações das empresas listadas BOVESPA não podem ser negociadas simultaneamente no mercado de balcão do Brasil. As ações de uma empresa pública também podem ser negociadas em caráter privado, com certas limitações. Para ser listada na BOVESPA, uma empresa deve solicitar o registro na CVM e na BOVESPA. Depois que a BOVESPA admite a empresa na listagem e a CVM aceita seu registro como empresa pública, seus títulos podem ser negociados na BOVESPA.

A negociação de títulos na BOVESPA pode ser suspensa por solicitação de uma empresa antes de um anúncio importante. A negociação também pode ser suspensa por iniciativa da BOVESPA ou da CVM, entre outros motivos, com base na suspeita de que uma empresa forneceu informações erradas a respeito de um evento importante ou deu respostas erradas a perguntas feitas pela CVM ou pela BOVESPA.

A negociação de ações é proibida em determinadas circunstâncias, como segue: (1) negociação pela empresa de suas próprias ações; (2) negociação pelos acionistas controladores, executivos, diretores ou membros de qualquer corpo técnico ou de consultoria da empresa estabelecido de acordo com seus próprios estatutos; (3) negociação por pessoas que, como resultado de sua posição, título ou relacionamento com a empresa, tenham conhecimento da iminente divulgação de um evento importante; e (4) negociação por pessoas listadas no item (3) acima durante o período de 15 dias anterior à divulgação das demonstrações financeiras trimestrais e anuais da companhia.

Os mercados brasileiros de valores mobiliários são regidos principalmente pelas Leis de valores mobiliários e pelas regulamentações da CVM e CMN. Essas leis e regulamentos, entre outros, dispõem sobre os requisitos para divulgação, restrições às negociações com informações privilegiadas e manipulação de preços, e proteção de acionistas minoritários. Os mercados de capitais brasileiros não são, entretanto, tão regulamentados e supervisionados quanto os americanos ou de outras jurisdições.

Alterações recentes aprovadas nas leis e regulamentos societários brasileiros aumentaram os direitos dos acionistas minoritários, inclusive titulares de ações preferenciais, concedendo-lhes direitos de voto restrito. A lei brasileira das Sociedades Anônimas, também alterada, deu mais poder de regulamentação à CVM.

Requisitos de Divulgação

Por meio da Instrução n° 358, a CVM revisou e consolidou os requisitos a respeito divulgação e uso das informações relacionadas a fatos importantes e atos de empresas de capital aberto, como a divulgação de informações na comercialização e aquisição de títulos emitidos por empresas de capital aberto.

Esses requisitos incluem disposições que:

- definem o conceito de um fato relevante, com descrição dos requisitos de publicação. Os fatos relevantes incluem decisões tomadas pelos acionistas controladores, resoluções da assembléia geral de acionistas e da diretoria da empresa, ou quaisquer outros fatos relativos ao negócio da empresa (ocorrendo dentro da empresa ou de alguma forma a ela relacionados) que possam influenciar o preço dos seus títulos negociados em bolsa, ou a decisão dos investidores de negociar esses títulos ou de exercer quaisquer direitos correspondentes aos títulos;

- especificam exemplos de fatos considerados relevantes como, entre outros, a assinatura de acordos de acionistas para transferência de controle, inclusão ou retirada de acionistas que mantenham qualquer função gerencial, financeira, tecnológica ou administrativa na empresa, e qualquer reestruturação societária adotada entre empresas relacionadas;

- exigem que o executivo de relações com investidores, os acionistas controladores, outros executivos, diretores, membros do comitê de auditoria e outros conselhos consultivos divulguem fatos relevantes;

- exigem a divulgação simultânea de fatos relevantes para todos os mercados em que os títulos da empresa possam ser negociados;

- exigem do adquirente de participação no controle de uma empresa a publicação de fatos relevantes, como suas intenções quanto à retirada ou não de lista das ações da empresa, em menos de um ano;

- estabelecem regras a respeito dos requisitos de divulgação na aquisição e venda de participação acionária; e

- proíbem o uso de informações privilegiadas.

ITEM 10. INFORMAÇÕES ADICIONAIS

Ato Constitutivo e Estatuto Social

Além da descrição nesse Item 10, o acionista e investidor também deverá revisar a cópia de nosso estatuto social anexado como Anexo1.1 a esse Formulário 20-F. Sob as leis e regulamentos societários brasileiros, nenhum memorando ou artigos sobre associações é necessário. Os únicos documentos de constituição da TNL são o seu estatuto e minutas das reuniões de acionistas fornecidas para a incorporação da companhia.

Organização

A TNL é uma companhia listada devidamente registrada na CVM sob o número 01765-5, com estatuto social arquivado na Junta Comercial do Estado do Rio de Janeiro sob o Nº 33.3.0026253.9. De acordo com o artigo 2º do estatuto social da Companhia, seu objeto social é:

- exercer o controle das sociedades exploradoras de serviços públicos de telefonia fixa na Região I a que se refere o PGO aprovado pelo Decreto n.° 2.534, de 2 de abril de 1998;

- promover, através de sociedades controladas ou coligadas, a expansão e implantação de STFC, em sua respectiva área de concessão;

- promover, realizar ou orientar a captação, em fontes internas e externas, de recursos a serem aplicados pela Companhia ou pelas suas controladas;

- promover e estimular atividades de estudos e pesquisas visando ao desenvolvimento do setor de telefonia fixa;

- executar, através de sociedades controladas ou coligadas, serviços técnicos especializados afetos relacionados à área de telefonia fixa;

- promover, estimular e coordenar, através de suas sociedades controladas ou coligadas, a formação e o treinamento do pessoal necessário ao setor de telefonia fixa;

- realizar ou promover importações de bens e serviços para ou através de suas sociedades controladas e/ou coligadas;

- exercer outras atividades afins ou correlatas ao seu objeto social; e

- participar do capital de outras sociedades.

A Lei das Sociedades Anônimas e o próprio Estatuto Social da Companhia dispõem sobre sua administração, conduzidos pelo Conselho de Administração e Diretoria executiva.

Qualificação e poderes estabelecidos dos conselheiros

A Lei das Sociedades Anônimas do Brasil prevê que os membros do Conselho de Administração devem ser acionistas da sociedade. Não há interesse acionário mínimo ou requisito de residência para se qualificar como um conselheiro, sendo certo que se um conselheiro estiver morando fora do país, ele deverá nomear um procurador como seu representante, conforme requerido pela Lei das Sociedades Anônimas do Brasil. Não existe aposentadoria ou limite de idade para conselheiros.

O valor total da remuneração de conselheiros é decidido em Assembléia Geral de Acionistas. Entretanto, a alocação da remuneração a cada conselheiro individual é decidida pelo Conselho de Administração. Nenhum diretor, executivo ou empregado pode adquirir empréstimos da companhia.

Alocação de resultado líquido e distribuição de dividendos

Em cada Assembléia Geral Ordinária os acionistas deliberarão, com base em proposta da administração sobre a alocação do resultado líquido do exercício fiscal anterior, observando os seguintes preceitos:

- 5% para a reserva legal, que não deverá exceder 20% do capital integralizado da Companhia; e
- 25% do lucro líquido ajustado na forma do art. 202 da Lei das Sociedades anônimas, sendo este valor aumentado até o montante necessário para o pagamento do dividendo prioritário das ações preferenciais.

Quando a Companhia acumula ou reserva lucros, o Conselho de Administração poderá autorizar a alocação de dividendos intermediários, conforme previsto na Lei das Sociedades Anônimas. Dividendos não reclamados dentro de três anos reverterão à Companhia. A companhia pode também efetuar pagamentos a acionistas através de juros sobre o capital próprio. Consulte "—Tributação—Considerações sobre a tributação Brasileira—Distribuição de juros sobre o capital próprio".

Nosso estatuto social garante um dividendo mínimo não cumulativo para as ações preferenciais, ou Dividendo Preferencial, igual ou maior entre (i) 6,0% ao ano do capital social total dividido pelo total de ações ou (ii) 3% ao ano do patrimônio líquido dividido pelo total de ações Como resultado de tal provisão, detentores de ações preferenciais tem o direito de receber, em qualquer ano, distribuição de dividendos em dinheiro antes dos detentores de ações ordinárias.

Se o dividendo mínimo obrigatório, em qualquer ano, é menor ou igual ao Dividendo Preferencial pagável aos detentores de ações preferenciais naquele ano, os detentores de ações ordinárias não terão direito a receber qualquer distribuição de dividendos em tal ano, a menos que os detentores de ações ordinárias aprovem dividendos,além do dividendo mínimo obrigatório. Nestas circunstâncias, no entanto, detentores de ações preferenciais terão direito ao valor total disponível para pagamento de dividendos, igual ao Dividendo Preferencial mais, caso o Dividendo Preferencial seja maior que o valor disponível para pagamento de dividendos neste ano, qualquer lucros acumulados de anos anteriores podem ser usados para cobrir esta diferença. Se o Dividendo Preferencial não for pago para um período de três anos, detentores de ações preferenciais terão direito a direito a voto completo até o momento em que o dividendo mínimo obrigatório seja pago integralmente para um determinado ano.

Assembléias gerais de acionistas

É realizada uma vez ao ano, normalmente nos primeiros quatro meses após o final do exercício fiscal, Assembléia Geral Ordinária para principalmente tomar as contas dos administradores e discutir e votar as

demonstrações financeiras do exercício fiscal anterior. A Companhia poderá convocar assembléias gerais a qualquer momento quando isso for requerido de acordo com os seus interesses.

Em uma Assembléia devidamente convocada, os acionistas da TNL têm o poder para deliberar sobre todos os negócios relativos ao objeto social e tomar as providências que julgarem necessárias para a proteção e desenvolvimento da Companhia.

A Companhia convoca Assembléias Gerais publicando anúncios em uma edição nacional do *Valor Econômico*, um jornal brasileiro, e no Diário Oficial do Estado do Rio de Janeiro. O anúncio deverá ser publicado pelo menos três vezes, sendo os primeiros 15 dias corridos antes da data programada da reunião. Além disso, de acordo com o estatuto social da Companhia, reuniões especiais convocadas para decidir sobre as seguintes matérias deverão ser convocadas 30 dias antes da data programada para a reunião:

- criação de ações preferenciais ou aumento de uma classe existente de ações sem preservar sua proporção com relação a outras classes de ações, exceto se já autorizado pelo estatuto social da Companhia;
- alteração nas preferências, vantagens e condições de resgate ou provisão para amortização de qualquer classe de ações preferenciais, ou criação de uma nova classe com mais direitos;
- redução de dividendos obrigatórios estabelecidos no estatuto social da Companhia;
- aprovação de fusão, incorporação ou cisão da Companhia;
- participação da TNL em um grupo de sociedades;
- alteração no objeto social da Companhia;
- criação de partes beneficiárias;
- cessação do processo de liquidação da Companhia; e
- aprovação da dissolução da Companhia.

O aviso deve sempre conter a pauta da reunião e, no caso de um aditamento proposto pelo estatuto social, indicação da matéria afetada por tal proposta.

O Conselho de Administração ou, em algumas situações específicas, conforme definido pela Lei das Sociedades Anônimas do Brasil, os Acionistas ou ainda o Conselho Fiscal têm o poder de convocar assembléias gerais. Um acionista pode ser representado em uma assembléia geral por seu procurador contanto que tal procurador tenha sido nomeado dentro do prazo de um ano da assembléia. O procurador deve ser outro acionista, um membro da administração da Companhia, um advogado ou uma instituição financeira. A procuração deve cumprir certas formalidades estabelecidas pela Legislação brasileira. De modo a poder participar de uma assembléia geral de acionistas, o acionista deverá provar a posição de acionista ou ter uma procuração válida.

Para ser legalmente instalada em primeira convocação, uma assembléia geral deve obter um quorum que represente no mínimo um quarto de nossas ações ordinárias emitidas, ressalvadas as exceções previstas em lei. Se esse quorum não for atingido, uma assembléia geral poderá ser realizada com qualquer quorum após a publicação de uma segunda convocação.

Entretanto, se a pauta da assembléia inclui mudanças no estatuto da Companhia, acionistas que representam ao menos dois terços de nossas ações ordinárias em circulação deverão estar presentes. Se o quorum não for atingido, o Conselho de Administração pode convocar uma segunda assembléia, com os

mesmos critérios de publicação descritos anteriormente, o comunicado da assembléia deverá ser noticiado com oito dias de antecedência. Não há quorum mínimo para uma segunda assembléia, apenas as regras de votação deverão seguir as regras descritas anteriormente.

Direitos de voto

Cada uma de nossas ações ordinárias dá direito a um voto nas assembléias gerais da Companhia. Exceto quando previsto na lei, as resoluções de uma assembléia geral são aprovadas através do voto da maioria das ações ordinárias em circulação. Abstenções não são consideradas.

Os titulares de nossas ações preferenciais poderão adquirir direitos de voto se a TNL não pagar dividendos por três anos consecutivos. Eles continuarão a ter direitos de voto até que os dividendos sejam legalmente pagos. Adicionalmente, os titulares de nossas ações preferenciais têm direito de voto em propostas tais como:

- aprovação de acordos de longo prazo entra a Companhia e suas partes relacionadas (subsidiárias, controladora acionária, companhias comutadas), exceto em acordos normais de mercado; e

- emendas ou revogações de provisões da constituição da Companhia que necessitem de (i) aprovação de acionistas para acordos de longo prazo entre a TNL e suas partes relacionadas; (ii) aviso com 30 dias de antecedência para convocar acionistas que detenham dois terços das ações em caso de assembléias que determinem este quorum; e (iii) a preparação de uma análise econômico-financeira por um especialista independente antes de fusões, cisões, consolidações ou separações de subsidiarias poderem ser aprovadas

De acordo com a Lei das Sociedades Anônimas, a aprovação das seguintes matérias depende de: (i) voto em separado de acionistas que representem a maioria de cada classe de ações preferenciais adversamente afetadas em circulação; e (ii) voto de acionistas que representem a maioria de nossas ações ordinárias emitidas e em circulação:

- a criação de ações preferenciais ou aumento de uma classe existente de ações sem preservar sua proporção com outras classes de ações, exceto conforme já autorizado pelo estatuto social da Companhia;

- uma alteração nas preferências, privilégio de resgate ou provisão para amortização de qualquer classe de ações preferenciais; e

- a criação de uma nova classe de ações preferenciais com mais direitos;

Os titulares de ações preferenciais não votam sobre qualquer outro assunto além dos mencionados anteriormente, mas eles podem escolher um membro e respectivo suplente para participar do Conselho Fiscal da Companhia. Se eles detiverem mais de 10% do capital social da Companhia, poderão eleger um membro e seu respectivo suplente para participar no Conselho de Administração da Companhia. Consulte o "Item 6. Diretores, alta administração e funcionários".

Não obstante as medidas descritas acima, a aprovação pelos titulares da maioria de nossas ações ordinárias emitidas e em circulação é requerida para aprovar as seguintes matérias:

- redução dos dividendos obrigatórios estabelecido no estatuto social da Companhia;

- aprovação de fusão, cisão ou incorporação;

- participação da Companhia em grupo de sociedades;

- alteração no objeto social da Companhia;
- criação de partes beneficiárias;
- cessação do processo de liquidação da Companhia; e
- aprovação da dissolução da Companhia.

Operações com partes interessadas

De acordo com a Lei das Sociedades Anônimas, um acionista não poderá votar em deliberações para aprovar as seguintes matérias: (i) um relatório de avaliação de bens transferidos por tal acionista como contribuição de capital a uma sociedade; (ii) as contas de tal acionista enquanto estiver servindo como executivo da sociedade; ou (iii) qualquer outra deliberação que possa beneficiar o acionista pessoalmente ou em que tal acionista e a sociedade possam ter um interesse conflitante. Deliberações aprovadas por voto de um acionista conflitante poderão ser anuladas, e tal acionista responsabilizado por danos e pelo pagamento de quaisquer benefícios incorridos.

A Lei das Sociedades Anônimas do Brasil também prevê que um diretor ou executivo não deverá fazer parte de qualquer (i) transação corporativa em que eles tenham um interesse conflitante com os interesses da Companhia; ou (ii) decisão tomada por outros diretores ou executivos com relação a tal transação conflitante. O diretor ou executivo em conflito deverá divulgar o impedimento aos outros diretores ou executivos e solicitar que a natureza e medida de seus interesses sejam registradas nas atas da assembléia geral do Conselho de Administração ou na reunião de executivos. Adicionalmente, um diretor ou executivo apenas pode celebrar contratos com a companhia sob certos termos de acordo com as normas de mercado prevalecentes ou de acordo com as diretrizes adotadas pela companhia na celebração de contratos com terceiros. Qualquer negócio assinado por tal diretor ou executivo e a Companhia que divergir dessas regras poderá ser anulado e será exigido ao diretor ou executivo devolver à Companhia quaisquer benefícios recebidos.

Resgate, amortização, ofertas públicas e direitos de retirada

Nosso Estatuto Social ou os acionistas, em assembléia geral, poderão autorizar a utilização de lucros ou reservas para resgate ou amortização de ações de conformidade com condições e procedimentos estabelecidos para o resgate ou amortização. A Lei das Sociedades por Ações define resgate de ações como o pagamento do valor das ações para retirá-las definitivamente de circulação, com ou sem a correspondente redução do nosso capital social. A Lei das Sociedades por Ações define amortização como a distribuição aos acionistas, sem redução correspondente do capital social, de quantias que lhes poderiam tocar em caso de nossa liquidação. Se tiver sido efetuada amortização antes da nossa eventual liquidação, os acionistas que não tiverem participado da operação de amortização receberão parcela proporcional do valor que teriam recebido se tivessem recebido distribuição a título de amortização.

A Lei das Sociedades por Ações autoriza-nos a resgatar ações não detidas pelo acionista controlador se, subseqüentemente à oferta pública, em razão de fechamento do capital ou redução substancial da liquidez das ações, os nossos acionistas controladores aumentarem sua participação no capital social total da Companhia para mais do que 95%. Nessa hipótese, o preço de resgate seria o mesmo preço pago pelas ações na oferta pública.

A Lei das Sociedades por Ações e o nosso Estatuto Social também exigem que o adquirente do controle (no caso de mudança de controle) ou o acionista controlador (no caso de fechamento do capital ou redução substancial da liquidez das ações) realizem oferta pública para aquisição das ações detidas por acionistas minoritários em certas circunstâncias descritas abaixo em "—Ofertas públicas obrigatórias". Os acionistas também poderão se retirar da companhia caso discordem de certas matérias descritas abaixo em "—Direitos de retirada".

Ofertas públicas obrigatórias

A Lei das Sociedades por Ações dispõe que, caso fechemos nosso capital ou haja redução significativa da liquidez das nossas ações, conforme deferido pela Comissão de Valores Mobiliários, em cada caso em conseqüência de compras efetuadas pelos nossos acionistas controladores, os acionistas controladores deverão efetuar oferta pública para aquisição de nossas ações ordinárias remanescentes por preço de compra igual ao justo valor das ações ordinárias levando em consideração o número total de ações ordinárias em circulação.

Se os acionistas controladores celebrarem operação que resulte em mudança de nosso controle, os acionistas controladores deverão condicionar tal operação à realização, pelo adquirente, de uma oferta pública para compra da totalidade das nossas ações ordinárias pelo mesmo preço unitário pago aos acionistas controladores. A oferta pública deverá ser submetida a registro na Comissão de Valores Mobiliários dentro de prazo de 30 dias da celebração do documento da alienação do controle.

Direitos de retirada

A Lei das Sociedades Anônimas prevê que em certas circunstâncias, o acionista tem direito de se retirar da sociedade mediante reembolso do valor de suas ações, cujo valor somente poderá ser inferior ao valor de patrimônio líquido constante do último balanço aprovado pela assembléia-geral, observado o disposto no parágrafo segundo do artigo 45 da Lei das Sociedades Anônimas, se estipulado com base no valor econômico da companhia, a ser apurado em avaliação.

Direitos de retirada poderão ser exercidos:

(i) pelos titulares divergentes ou não votantes da classe de ações prejudicada (incluindo qualquer outra ação preferencial de uma classe de ações prejudicadas) no caso de um acionista majoritário de nossas ações ordinárias em circulação autorizar:

- a criação de ações preferenciais ou o aumento de uma classe existente de ações sem preservar sua proporção com outras classes de ações, exceto conforme já autorizado pelo estatuto social da Companhia;

- a alteração de uma disposição de preferência, privilégio ou resgate ou amortização de qualquer classe de ações preferenciais; ou

- a criação de uma nova classe de ações preferenciais que tenham preferência, privilégio ou resgate ou amortização que seja superior àqueles existentes em ações preferenciais.

(ii) pelos titulares divergentes ou não votantes, no caso de um acionista majoritário de nossas ações ordinárias em circulação autorizar a:

- redução dos dividendos obrigatórios definidos no estatuto da Companhia;

- aprovação da incorporação ou fusão da Companhia com outra companhia;

- transferência de todas as nossas ações em circulação para outra companhia para que sejamos uma subsidiária ,em sua totalidade, desta outra companhia (incorporação de ações)

- participação da Companhia em uma grupo de sociedades

- uma mudança no objeto social da Companhia

- segregação da Companhia, se esta segregação implica em (a) uma mudança no tipo de negócios da Companhia (exceto se a segregação dos ativos for revertida para uma companhia com que atue

no mesmo negócio da TNL), (b) uma redução no dividendos obrigatórios definidos no estatuto da companhia, ou (c) participação da Companhia em um grupo de sociedades; ou

- aquisição do controle de outra companhia por um preço que exceda certos limites definidos nas Lei das Sociedades Anônimas brasileira.

Não obstante o estabelecido acima, caso a Companhia seja fundida ou incorporada à outra sociedade, tornar-se parte de um grupo de sociedades, ou adquira o controle de uma outra sociedade por um preço excedente a certos limites impostos pela Lei das Sociedades Anônimas, os titulares de qualquer tipo ou classe de ações negociáveis e que estiverem dispersas no mercado não terão direito à retirada. Ações são consideradas negociáveis quando o tipo ou classe de ações compreendem um índice de troca geral, conforme definido pela CVM, no Brasil ou no exterior. Ações são consideradas como dispersas no mercado quando o acionista controlador, a sociedade controladora ou outras sociedades sob seu controle detiverem menos que a metade do valor total de tal tipo ou classe.

Acionistas divergentes ou sem direito a voto também terão direito a retirar-se caso a entidade que resultar de uma fusão ou cisão não tenha suas ações listadas em bolsa ou negociadas no mercado secundário, no prazo de 120 dias a contar da assembléia geral de acionistas que aprovou a respectiva fusão ou cisão.

Acionistas divergentes ou sem direito a voto só terão direito de recesso quando já forem acionistas quando o primeiro aviso convocando uma assembléia geral para deliberar sobre esse assunto for publicado ou quando um fato relevante for anunciado, o que ocorrer primeiro.

Os direitos de recesso decaem 30 dias após a publicação das atas da assembléia geral que deu origem a tais direitos de recesso, exceto quando a resolução for aprovada pendente de confirmação dos titulares de nossas ações preferenciais (tal confirmação deve ser fornecida em uma assembléia geral a ser realizada no prazo de um ano). Nesse caso, tal prazo de 30 dias para acionistas divergentes começa na data de publicação das atas da assembléia geral de acionistas. Dentro de 10 dias depois da expiração do período de exercício do direito de resgate, a Companhia tem o direito de reconsiderar qualquer resolução ou decisão que arrisque o direito de resgate, caso seja considerado que este reembolso de ações para acionistas divergentes tenha um impacto negativo na estabilidade financeira da Companhia.

Em qualquer uma das situações explicadas acima, as ações seriam resgatáveis a seu valor escritural líquido, com base no balanço mais recente aprovado pelos acionistas. O valor de reembolso só poderá ser menor que o valor escritural líquido se ele for baseado no valor econômico da empresa, conforme determinado por um processo de avaliação de acordo com Lei das Sociedades Anônimas. Se a assembléia geral que deu origem a tal direito de recesso for realizada após 60 dias da data do balanço mais recente aprovado, os acionistas poderão requerer que o valor de reembolso de suas ações seja calculado com base em um novo balanço, datado de até 60 dias antes da assembléia geral.

Procedimentos de liquidação

Em caso de liquidação da Companhia, os titulares de nossas ações preferenciais têm prioridade sobre titulares de ações ordinárias no reembolso de capital, sem prêmio. O valor de reembolso a que têm direito baseia-se na porção do capital social representado por nossas ações preferenciais, conforme ajustadas de tempos em tempos para refletir aumentos ou reduções de capital. Após o pagamento a todos os credores da Companhia, os ativos residuais, se houver, serão aplicados para o valor do capital representado por nossas ações preferenciais a seus respectivos titulares. Quando nossas ações preferenciais tiverem sido integralmente reembolsadas, os titulares de nossas ações ordinárias serão reembolsados, na medida dos ativos remanescentes, se houver, sobre a porção de capital social representada por nossas ações ordinárias. Todos os acionistas da Companhia participarão igualmente e proporcionalmente em quaisquer ativos residuais remanescentes.

Forma e transferência de títulos

As ações da Companhia são mantidas em forma escritural no Banco do Brasil S.A., ou com o Oficial de Registros que serve como o encarregado de registro das ações da Companhia livremente negociadas na BOVESPA. Para efetuar a transferência, o Oficial de Registro debita a conta de ações do transferente cedente e credita a conta de ações do cessionário.

Transferências de ações por um investidor estrangeiro são efetuadas da mesma forma e assinadas em nome do investidor por seu custodiante local.

A BOVESPA e agentes de compensação, tais como corretoras de valores membros e bancos, controlam a CBLC para títulos de empresas brasileiras listadas em bolsa. Os acionistas podem escolher, a seu critério, deter suas ações através da CBLC. As ações são adicionadas ao sistema da CBLC através de instituições brasileiras com contas de compensação na CBLC. O registro de acionistas da Companhia indica que ações são mantidas no sistema da CBLC.

Transferência de controle

De acordo com a Lei Geral de Telecomunicações, o controle de uma concessionária de STFC só poderá ser transferido:

- após aprovação da ANATEL;
- após cinco anos contados da data da privatização, desde que tenham sido efetuados com cumprimento regular das obrigações;
- a uma sociedade que cumpra todos os requisitos técnicos, jurídicos, econômicos, financeiros e fiscais impostos por regulamentos aplicáveis; e
- se a operação não impedir competição e não colocar em risco a execução das obrigações do contrato de concessão.

Mesmo após o prazo mínimo de retenção de cinco anos, se a transferência de controle resultar em a mesma concessionária ser capaz de atender, direta ou indiretamente, diferentes áreas de concessão, a ANATEL poderá se recusar a aprovar tal transferência de controle se considerar tal recusa necessária para preservar os termos do contrato de concessão.

A alienação do controle de uma sociedade de capital aberto, tal como a TNL e a TMAR, só podem ser efetuados sob a condição do adquirente se comprometer a fazer uma oferta pública para compra das ações com direito a voto dos acionistas remanescentes, a um preço igual à no mínimo 80% do valor pago por cada ação com direito a voto do bloco controlador. Os acionistas minoritários terão a opção de manter suas ações, mediante o pagamento de um prêmio equivalente à diferença entre o valor de mercado das ações e o valor pago por ação integrante do bloco de controle. A oferta pública deverá cumprir os regulamentos da CVM aplicáveis.

A alienação de controle é definida pela Lei das Sociedades Anônimas e por regulamentos como direta ou indiretamente a (i) transferência de (A) ações incluídas no bloco de controle ou sujeitas a um acordo de acionistas, ou (B) valores mobiliários conversíveis em ações com direito a voto; ou (ii) cessão de ações e outros direitos de subscrição de títulos, ou direitos vinculados a títulos conversíveis em ações, que posam resultar na alienação do controle da sociedade.

O estatuto social da TNL requer que a aprovação pelos acionistas de fusões, cisões ou dissolução de suas subsidiárias seja precedida por uma análise econômico-financeira realizada por uma companhia independente de boa reputação e conhecida internacionalmente, para confirmar que todas as companhias

envolvidas estão sendo tratadas de forma justa. Os acionistas das companhias envolvidas no processo deverão ter pleno acesso a tal relatório de análise econômico-financeira.

Aditamentos

O estatuto social da Companhia foi consolidado e reeditado pela última vez em 29 de dezembro de 2004, tendo após esta data sido alterado apenas o artigo 5, relativo ao capital social.

Divulgação de participação acionária

Os regulamentos brasileiros estabelecem que os acionistas controladores e os acionistas que elegeram membros do conselho de administração ou do conselho fiscal, bem como qualquer pessoa ou grupo de pessoas agindo conjuntamente e que direta ou indiretamente detêm 5% ou mais de qualquer tipo ou classe de ações em uma sociedade sob controle público, divulguem suas respectivas participações societárias à CVM e às bolsas de valores. Uma declaração nesse sentido, estabelecendo as informações necessárias, também deve ser publicada nos jornais brasileiros. Este requisito de publicação pode ser dispensado pela CVM quando as ações de uma sociedade estiverem dispersas e o comprador declarar que não é sua intenção alterar o controle acionário ou estrutura administrativa da sociedade, desde que a CVM julgue a divulgação satisfatória. Cada acréscimo de cinco por cento em participação societária deve ser divulgado da mesma forma.

Contratos Importantes

A TNL não possui contratos importantes que não os celebrados no curso normal de negócios e que já não tenham sido mencionados acima.

Controle de câmbio e outras limitações que afetam os acionistas

Não há restrições quanto à propriedade sobre o nosso capital social por pessoas físicas ou jurídicas domiciliadas fora do Brasil. Entretanto, o direito à conversão dos pagamentos de dividendos e de receitas da venda de ações ordinárias para moeda estrangeira e enviar tais quantias para fora do Brasil está sujeito a restrições da legislação e regulamentos sobre câmbio que de um modo geral exigem, entre outras coisas, o registro do investimento correspondente no Banco Central. Tais restrições sobre a remessa de capital estrangeiro ao exterior poderiam dificultar ou impedir o depositário de agir como custodiante das ações ordinárias subjacentes às *ADSs*, ou titulares que tenham trocada *ADSs* por ações preferenciais, a partir da conversão de dividendos, distribuições ou recursos de qualquer venda de tais ações preferenciais em dólares dos Estados Unidos, conforme o caso, e enviar tais dólares dos Estados Unidos ao exterior. Os titulares de *ADSs* poderiam ser negativamente afetados por atrasos ou pela recusa em conceder qualquer, aprovação governamental necessária para conversões de pagamentos em moeda brasileira e remessas ao exterior de valores devidos a titulares de *ADSs*. Consulte "Item 3. Informações-chave—Fatores de Risco—Riscos relacionados às ações preferenciais da Companhia e às ADSs".

Investidores estrangeiros podem registrar seus investimentos de acordo com a Lei No. 4.131, ou Resolução No. 2.689 da CMN. O registro sob a Lei No. 4.131 ou de acordo com a Resolução No. 2.689 permite a investidores estrangeiros converterem seus dividendos em moeda estrangeira, outras distribuições e recursos de vendas recebidos com relação a investimentos registrados e a remeter tais valores ao exterior. A Resolução No. 2.689 dá tratamento fiscal favorável a investidores estrangeiros não residentes em uma jurisdição de paraíso fiscal, definida de acordo com as leis do Brasil como um país que não impõe impostos ou onde a alíquota do imposto de renda máxima é menor que 20% ou que restringe a divulgação da composição acionária ou controle de investimentos.

Todos os investimentos feitos por um investidor estrangeiro de acordo com a Resolução No. 2.689 estarão sujeitos a registro eletrônico no Banco Central.

As regras da Resolução No. 2689 permitem aos investidores estrangeiros investir em praticamente

todos os ativos financeiros e participar de quase todas as transações disponíveis a investidores estrangeiros no mercado financeiro e de capitais brasileiro, desde que se atendam algumas exigências. De acordo com a Resolução No. 2.689, a definição de investidor estrangeiro abrange indivíduos, entidades, fundos mútuos e outras entidades de investimento coletivo, com domicílio ou sede no exterior.

A Resolução No. 2,689 proíbe a transferência ou cessão de titularidade a instrumentos financeiros, exceto nos casos de (1) reorganização corporativa efetuada no exterior por um investidor financeiro, ou (2) herança.

De acordo com as regras da Resolução No. 2.689, os investidores estrangeiros deverão:

- nomear pelo menos um representante no Brasil com poderes para tomar medidas relacionadas ao investimento estrangeiro;
- preencher os formulários de registro de investidor financeiro apropriados;
- obter o registro como investidor estrangeiro na CVM; e
- registrar seu investimento estrangeiro no Banco Central.

Os títulos e outros ativos financeiros detidos pelo investidor financeiros de acordo com a Resolução No. 2.689 deverão ser registrados ou mantidos em contas de depósito ou sob a custódia de uma entidade devidamente licenciada pelo Banco Central ou pela CVM em registro, sistema de compensação e custódia autorizados pelo Banco Central ou pela CVM. Além disso, a negociação de títulos está restrita às transações executadas em bolsas de valores ou mercados de balcão organizados e licenciados pela CVM.

A Resolução No. 1.927 do CMN prevê a emissão de recibos de depositário em mercados estrangeiros com relação a ações de emitentes brasileiras.

De acordo com os mecanismos do programa *ADS*, o custodiante do depositário detém tais ações que correspondam a ADSs emitidas no exterior de modo que tais ações sejam impedidas de serem negociadas na BOVESPA. O depositário manterá um registro de titulares de *ADSs* e registrará as transferências das mesmas efetuadas por titulares de *ADSs*. As distribuições feitas por nós serão pagas ao custodiante, o qual remeterá tal distribuição ao exterior (do Brasil) para o depositário, de modo que ele possa, por sua vez, distribuir esses recursos a titulares de *ADSs* de registro.

Para permitir que os dividendos pagos em reais sejam legalmente convertidos em dólares dos Estados Unidos para fora do Brasil aos titulares de ADSs, o Banco Central emitiu um certificado eletrônico de registro de capital estrangeiro em nome do depositário, mantido pelo custodiante em nome do depositário. De acordo com o certificado eletrônico de um registro de capital estrangeiro, o custodiante poderá converter em moeda estrangeira, dividendos e outras distribuições denominadas em reais com relação às ações preferenciais representadas por *ADSs* e remeter os recursos de tais distribuições ao depositário fora do Brasil, de modo que ele possa, por sua vez, encaminhar tais recursos para os titulares de registro de *ADSs*.

Caso um titular de *ADSs* troque suas *ADSs* por ações preferenciais, o titular terá direito a continuar contando com o certificado eletrônico do depositário de registro de capital estrangeiro por cinco dias úteis após a troca. Depois disso, o titular deverá tentar obter seu próprio certificado eletrônico de registro de capital estrangeiro com o Banco Central. Após isso, a não ser que as ações preferenciais sejam detidas por um investidor devidamente registrado de acordo com Resolução No. 2.689, ou a não ser que um titular de ações preferenciais faça um pedido e obtenha um novo certificado de registro, tal acionista não poderá converter reais em moeda estrangeira e remeter ao exterior os recursos da alienação de, ou distribuições relacionadas, às ações preferenciais. Além disso, se não registradas de acordo com a Resolução No. 2.689, tal acionista estará sujeito a um tratamento fiscal no Brasil menos favorável que um titular de ADSs. Além disso, se um investidor estrangeiro residir em um paraíso fiscal, o investidor também estará sujeito a um

tratamento fiscal menos favorável. Consulte "Item 3. Informações-chave—Fatores de Risco—Riscos relacionados às ações preferenciais e às *ADSs*—Se o acionista trocar *ADSs* por ações preferenciais, pode correr o risco de perder o direito de remessa de moeda estrangeira para o exterior, bem como algumas vantagens fiscais brasileiras" e "Item 10. Informações adicionais—Tributação—Considerações sobre a Tributação Brasileira".

De acordo com certas leis atuais brasileiras, o governo federal poderá impor restrições temporárias sobre remessas de capital estrangeiro ao exterior no caso de um grave desequilíbrio ou à antecipação de um grave desequilibro da balança de pagamentos brasileira. Por aproximadamente seis meses em 1989 e no início de 1990, o governo brasileiro congelou todos os dividendos e repatriações de capital detidas pelo Banco Central, devidas a investidores em capital estrangeiro, para preservar as reservas de moeda estrangeira brasileiras. Esses valores foram subseqüentemente liberados de acordo com as diretivas do governo federal. Não pode haver garantia de que o governo brasileiro não imporá restrições similares sobre repatriações estrangeiras no futuro. Consulte "Item 3. Informações-chave—Fatores de Risco—Fatores de risco relacionados ao Brasil".

Capital Registrado

Os investimentos em ações preferenciais por (1) um titular não considerado como domiciliado no Brasil para fins tributários no Brasil, (2) um titular não brasileiro, registrado na CVM de acordo com a Resolução No. 2.689, ou (3) o depositário, são elegíveis para registro no Banco Central. Tal registro (o valor registrado sendo denominado Capital Registrado) permite a remessa para fora do Brasil de moeda estrangeira, convertida à taxa de mercado comercial, adquirida com os recursos das distribuições sobre e quaisquer valores realizados através de alienações das referidas ações preferenciais. O Capital Registrado pelas ações preferenciais compradas na forma de *ADSs*, ou compradas no Brasil e depositadas com o depositário em troca de uma *ADS*, será igual ao seu preço de compra (declarado em dólares dos Estados Unidos). O Capital Registrado pelas ações preferenciais sacado quando do cancelamento de uma *ADS* será o equivalente em dólares dos Estados Unidos do (1) preço médio de uma ação preferencial na BOVESPA no dia do saque; ou (2) se nenhuma ação preferencial tivesse sido negociada naquele dia, o preço médio da BOVESPA durante os 15 pregões imediatamente precedentes a tal saque. O equivalente em dólares dos Estados Unidos será determinado com base nas taxas de mercado comerciais médias cotadas pelo Banco Central nas referidas datas.

Um titular estrangeiro de ações preferenciais pode enfrentar atrasos na obtenção de registro junto ao Bacen, o que poderá retardar as remessas de dinheiro para o exterior. Esse atraso pode prejudicar os valores recebidos em dólares pelo titular estrangeiro.

Tributação

Os comentários que se seguem contêm uma descrição dos principais efeitos tributários, no Brasil e nos Estados Unidos, relacionados à aquisição, controle e alienação de ações preferenciais ou *ADSs*, mas não pretende ser uma descrição abrangente de todas as considerações tributárias que possam ser relevantes para uma decisão sobre a sua compra. O resumo em questão baseia-se nas leis tributárias e regulamentos do Brasil e dos Estados Unidos atualmente em vigor, as quais estão sujeitas a futuras alterações. **Os possíveis compradores das referidas ações preferenciais ou ADSs devem consultar seus próprios assessores jurídicos no que se refere a adquirir, possuir e dispor de nossas ações preferenciais ou ADSs.**

Embora não haja atualmente nenhuma convenção para regular a tributação do imposto de renda entre o Brasil e os Estados Unidos, as autoridades fazendárias dos dois países tiveram discussões que podem culminar em tal convenção. Nenhuma garantia pode ser concedida, no entanto, com relação a se ou quando uma convenção entrará em vigor ou como ela afetará os titulares dos Estados Unidos de nossas ações preferenciais ou *ADSs*. Como já mencionado, os possíveis compradores de nossas ações preferenciais, ou *ADSs,* devem consultar seus próprios assessores jurídicos no que se refere aos efeitos tributários da aquisição, propriedade e alienação de nossas ações preferenciais ou *ADSs* em circunstâncias especiais.

Considerações sobre a tributação Brasileira

Os comentários que se seguem descrevem as principais conseqüências de se adquirir, possuir e dispor de nossas ações ou ADSs para um possível comprador não-residente. Esta discussão não lista todas as considerações sobre a tributação brasileira que podem ser aplicadas para qualquer acionista não-residente em particular, e cada possível comprador não-brasileiro deverá consultar seu próprio assessor jurídico no que se refere a conseqüências tributárias brasileiras de investimento em nossas ações preferenciais ou ADSs.

No caso específico da contribuição provisória sobre movimentação financeira, ou CPMF, desde 13 de dezembro de 2007, o Senado Brasileiro rejeitou a proposta de prorrogação de sua regular cobrança que estava prevista até 2011. A vigência da CPMF terminou em 31 de Dezembro de 2007.

Tributação de dividendos

Os dividendos pagos pela TNL, em dinheiro ou em espécie, referentes aos lucros apurados em ou após 1º de janeiro de 1996, (i) a um depositário, relativamente a ações preferenciais subjacentes a *ADSs*, ou a um titular não brasileiro, relativamente a ações preferenciais, normalmente não estão sujeitos a tributação pelo imposto de renda retido na fonte brasileiro. Os dividendos distribuídos, relativamente aos lucros gerados antes de 1º de janeiro de 1996, poderão estar sujeitos à tributação pelo imposto de renda retido na fonte, excetuados os casos em que, no prazo de cinco anos após sua distribuição, as ações respectivas sejam resgatadas pela TNL ou o titular não brasileiro venda suas ações no Brasil.

A única convenção internacional sobre tributação celebrada pelo Brasil, em vigor que (se certas condições forem cumpridas) reduziria a alíquota de imposto de renda retido na fonte incidente sobre dividendos distribuídos relativamente a lucros gerados antes de 1º de janeiro de 1996, é aquela com o Japão, que reduziria a referida alíquota para 12,5% sob as circunstâncias estabelecidas naquele tratado.

Distribuição de juros sobre o capital próprio

As sociedades brasileiras podem efetuar pagamentos a acionistas, caracterizados como juros sobre o capital próprio da TNL, como alternativa à distribuição de dividendos. A taxa de juros não pode ser maior que a TJLP (6,25% ao ano para os seis meses que começam em janeiro de 2008), conforme determinado pelo BNDES. O valor total distribuído como juros sobre capital não poderá exceder a quantia que for maior entre (i) 50% do resultado líquido (antes de levar em conta tal distribuição e quaisquer deduções de imposto de renda) para o ano com relação ao qual a declaração é feita; ou (ii) 50% dos lucros retidos pra o ano anterior com relação ao qual a declaração é feita. Os pagamentos de juros sobre capital próprio são decididos pelos acionistas com base nas recomendações do Conselho de Administração da TNL.

A distribuição de juros sobre capital próprio a titulares brasileiros e não brasileiros de nossas ações preferenciais, inclusive pagamentos ao depositário relativamente a ações preferenciais subjacentes a ADSs, são dedutíveis pela TNL, para fins de imposto de renda no Brasil. Tais pagamentos estão sujeitos no Brasil a imposto de renda retido na fonte brasileiro à alíquota de 15%, exceto para pagamentos a pessoas isentas de imposto de renda no Brasil, e à pessoas localizadas em paraísos fiscais, cujos pagamentos estão sujeitos a imposto de renda à alíquota de 25%.

O Conselho de Administração da TNL poderá recomendar, a seu exclusivo critério, que as distribuições de lucros sejam feitas na forma de juros sobre capital próprio, e não através de distribuição de dividendos.

Os valores pagos como juros sobre capital próprio (líquido de imposto de renda retido na fonte) podem ser tratados como pagamento dos dividendos compulsório que a TNL está obrigada a pagar a seus acionistas, conforme previsto na legislação societária brasileira. Distribuições de juros sobre capital próprio com relação a nossas ações preferenciais, inclusive distribuições ao depositário de ações preferenciais subjacentes a *ADSs*, podem ser convertidas em dólares dos Estados Unidos e enviadas ao exterior do Brasil, sujeitas aos controles de câmbio aplicáveis.

Tributação sobre ganhos fora do Brasil

Até 31 de dezembro de 2003, a venda ou outra alienação de *ADSs* ou ações entre titulares não brasileiros e não residentes no Brasil não estava sujeita à tributação pelo imposto de renda no Brasil, pois tal operação não envolvia pagamentos por uma pessoa domiciliada no país. A lei brasileira Nº 10.833 de 2003 prevê que, a partir de 1º de fevereiro de 2004, o adquirente, pessoa física ou jurídica, residente ou domiciliada no Brasil, ou seu procurador, quando tal adquirente for residente ou domiciliado no exterior, deverá ser responsável pela retenção e pelo recolhimento do imposto de renda aplicável a ganhos de capital de acordo com o artigo 18 da Lei Nº 9.249, de 26 de dezembro de 1995, auferidos pela pessoa física ou jurídica residente ou domiciliada no exterior que alienar bens localizados no Brasil.

As autoridades tributárias brasileiras emitiram recentemente uma Instrução Normativa confirmando que, de acordo com a Lei Nº 10.833, deve ser cobrado o imposto de renda sobre ganhos de capital auferidos por pessoas residentes no Brasil, mas não brasileiros, cujos ativos estejam localizados no Brasil. Titulares de *ADSs* fora do Brasil teriam argumentos para questionar que a lei em questão não se aplica a vendas ou outra alienação de *ADSs*, pois estas não seriam ativos localizados no Brasil. No entanto, a venda ou alienação de ações no exterior ou o depósito de ações em troca de *ADSs* ou a retirada de ações quando do cancelamento de *ADSs*, estariam sujeitos às disposições da lei de que se trata. Quaisquer ganhos de capital oriundos de venda ou alienação fora do Brasil estariam sujeitas ao imposto de renda brasileiro à alíquota de 15% ou, se o investidor estiver localizado em um paraíso fiscal, de 25%. A Lei Nº 10.833 exige que o comprador de nossas ações fora do Brasil ou seu procurador no Brasil efetue a retenção do imposto de renda devido. Uma alienação de ações só pode ocorrer no exterior se um investidor decidir cancelar seu investimento em *ADSs* e registrar as ações subjacentes como um investimento estrangeiro de acordo com a Lei Nº 4.131 de 1962.

Tributação de ganhos no Brasil

A troca de *ADSs* por ações não está sujeita à lei tributária brasileira. Um titular de *ADSs* pode trocar suas *ADSs* por ações subjacentes, vender as ações em bolsa brasileira e enviar os recursos da venda ao exterior no prazo de cinco dias úteis a partir da data da troca (na dependência do registro eletrônico do depositário), sem conseqüências tributárias.

Quando do recebimento das ações subjacentes em troca das *ADSs*, um investidor não brasileiro terá direito a registrar no Bacen o valor em dólares dos Estados Unidos das ações como (i) um investimento de carteira estrangeira de acordo com a Resolução Nº 2.689, ou (ii) investimento estrangeiro direto de acordo com a lei Nº 4.131.

Com relação a investimentos registrados de acordo com a Resolução Nº 2.689, a venda ou alienação de ações em bolsa brasileira fica isenta do imposto sobre ganhos de capital. No entanto, os investidores estrangeiros em países considerados paraísos fiscais pelas autoridades fiscais brasileiras estarão sujeitos ao imposto sobre ganhos de capital quando da venda ou alienação de suas ações em bolsa de valores brasileira a uma alíquota de a 25%.

Com relação a investimentos registrados de acordo com a Lei Nº 4.131, a tributação de 15% se aplica à venda ou alienação de ações no Brasil, se tal transação for executada fora da bolsa de valores brasileira. Se a venda ou outra alienação de tais ações registradas sob a Lei Nº 4.131 for negociada em bolsa de valores brasileira, os ganhos de capital ou alienação serão tributados a alíquota de 15% a partir de 1º de janeiro de 2005. Nessas operações, o ganho realizado é calculado com base no valor registrado no Bacen.

Além disso, serão devidos 0,005%, incidentes sobre o preço de venda ou outro valor de alienação de ações vendidas ou depositadas em operações executadas em bolsa de valores brasileira. Tal imposto será retido por uma das seguintes entidades: (i) o agente que receber a ordem de venda ou alienação do cliente; (ii) a bolsa de valores responsável pelo registro das operações; ou (iii) a entidade responsável pela quitação e pagamento das operações.

O tratamento atual preferencial atribuído a titulares não brasileiros de *ADSs* e a titulares não brasileiros de nossas ações de acordo com a Resolução Nº 2.689 poderá não permanecer no futuro.

Qualquer exercício de direitos de recesso relacionados a nossas ações não estará sujeito à tributação no Brasil. Ganhos sobre a venda ou cessão de direitos preferenciais relacionados a nossas ações pelo depositário poderão estar sujeitos a tributação no Brasil. As autoridades tributárias podem tentar tributar tais ganhos mesmo quando a venda ou cessão de tais direitos ocorrerem fora do Brasil, com base nas disposições da Lei Nº10.833. Essas autoridades podem alegar que os direitos preferenciais estão relacionados a ativos localizados no Brasil (as ações) e exigir o pagamento do imposto sobre ganhos de capital à taxa de 15% ou 25% (se o beneficiário dos pagamentos for residente em uma jurisdição de um paraíso fiscal). Se os direitos preferenciais forem cedidos ou vendidos no Brasil, o ganho de capital será tributado à alíquota de 15%. Vendas ou cessões de direitos preferenciais negociados nas bolsas de valores brasileiras estão isentas de imposto de renda, desde que tais direitos preferenciais estejam relacionados a ações registradas como um investimento de carteira de acordo com a Resolução Nº 2.689.

Outros impostos brasileiros

Não há impostos no Brasil sobre herança, doação ou sucessão aplicáveis à propriedade, transferência ou alienação de nossas ações preferenciais ou *ADSs* por um titular não brasileiro, exceto para impostos sobre doação ou herança cobrados por alguns estados no Brasil sobre doações feitas a indivíduos ou entidades residentes ou domiciliadas em tal estado. Não há impostos no Brasil sobre selo, emissão, registro ou impostos similares ou taxas pagáveis pelos titulares de nossas ações preferenciais ou *ADSs*.

O Imposto sobre Operações Financeiras, ou IOF, pode ser cobrado em uma variedade de operações, inclusive a conversão de moeda brasileira para moeda estrangeira (por exemplo, para fins de pagamento de dividendos e juros). A alíquota do imposto IOF em tais conversões é atualmente zero, mas o Ministro da Fazenda tem poder para aumentar a alíquota aplicável até o máximo de 25%, sendo certo que qualquer tal aumento será aplicável apenas prospectivamente.

O IOF também pode ser cobrado sobre operações que envolvam títulos, ou IOF/Títulos, mesmo que negociadas no mercado brasileiro. A alíquota do IOF/Títulos com relação às nossas ações preferenciais e *ADSs* é atualmente zero. O Ministro da Fazenda, no entanto, pode aumentar a referida alíquota até o limite de 1,5% sobre ao valor da operação tributada por cada dia do prazo de retenção do investidor, mas apenas na medida do ganho realizado sobre a operação e apenas prospectivamente.

Considerações sobre o imposto de renda federal dos Estados Unidos

O que se segue é uma discussão sobre as implicações relevantes do imposto de renda federal dos Estados Unidos que podem ser importantes para a titularidade e alienação das ações preferenciais da Companhia, ou ADS, consubstanciadas por American Depositary Receipts. Esta descrição refere-se apenas às considerações do imposto de renda federal dos Estados Unidos dos detentores norte-americanos (conforme definido abaixo), que sejam os compradores iniciais das ações preferenciais, ou ADS, da Companhia e que deterão tais ações ou ADSs na forma de ativos de capital. Esta descrição não se refere às considerações tributárias aplicáveis aos detentores que possam estar sujeitos a normas fiscais especiais, tais como bancos, instituições financeiras, companhias de seguros, fundos de investimento imobiliário, *fundos* outorgantes, companhias de investimento reguladas, operadores ou negociadores de valores mobiliários ou moedas, pessoas jurídicas isentas de imposto, fundos de pensão, pessoas que detêm ações preferenciais ou ADSs em função do exercício de direitos ou opções de compra de ações por empregados ou, ainda, em contraprestação à execução de serviços, pessoas que deterão ações preferenciais ou ADSs da Companhia como posição em "*straddle*" ou com parte de uma operação de “hedging”, "conversão" ou outra operação de redução de risco para fins de imposto de renda federal norteamericano, pessoas que tenham "moeda funcional" que não o dólar, pessoas que deterão ações preferenciais ou ADSs por meio de parcerias ou outras empresas *pass through*, detentores sujeitos a imposto mínimo alternativo, alguns antigos cidadãos ou residentes de longa data dos Estados Unidos ou pessoas que detenham ou sejam tratadas como se detivessem 10% ou mais das ações com direito de voto da Companhia.

Esta descrição não aborda as conseqüências tributárias estaduais, locais ou estrangeiras (fora dos EUA) da titularidade e alienação das ações preferenciais ou ADSs da Companhia, nem tampouco as conseqüências de qualquer imposto federal dos Estados Unidos que não seja o imposto de renda, incluindo, sem limitação, os impostos federais sobre imóveis e doações daquele país. Esta descrição baseia-se (i) no Código de Receita Interna de 1986, conforme alterado (o "Código"), nos Regulamentos do Tesouro dos Estados Unidos existentes, propostos e temporários e suas respectivas interpretações judiciais e administrativas, em cada caso, em vigor e disponíveis na data deste relatório anual e (ii), em parte, nas declarações do depositário e no pressuposto de que cada obrigação contida no contrato de depósito e qualquer contrato correlato será cumprida em conformidade com seus termos. Todas as disposições acima estão sujeitas a alteração, que poderá ser aplicada retroativamente e afetar as conseqüências tributárias descritas abaixo.

Conforme empregado abaixo, o termo "Detentor Norte-Americano" se refere ao titular beneficiário de ação preferencial ou de ADS que seja, para fins de imposto de renda federal norte-americano, (1) pessoa física que seja cidadã dos Estados Unidos ou residente, (2) sociedade ou companhia constituída nos termos das leis dos Estados Unidos, de qualquer Estado desse país ou do Distrito de Columbia, (3) espólio cuja renda esteja sujeita a tributação de renda federal dos Estados Unidos independentemente de sua fonte, ou (4) fundo, se (a) um tribunal nos Estados Unidos for capaz de exercer fiscalização primária de sua administração e (b) uma ou mais pessoas dos Estados Unidos tiverem poderes para controlar todas as decisões significativas de tal fundo. Conforme empregado abaixo, o termo "detentor não-norte-americano" refere-se ao titular beneficiário de uma ação preferencial ou ADS que não seja nem detentor norte-americano nem uma sociedade (ou outra pessoa jurídica considerada como uma sociedade para fins do imposto de renda federal dos Estados Unidos).

Se uma sociedade (ou qualquer outra pessoa jurídica tratada como sociedade para fins de imposto de renda federal dos Estados Unidos) detiver ações preferenciais ou ADSs, o tratamento fiscal de um sócio dessa sociedade em geral dependerá do status do sócio e das atividades da sociedade. Esse sócio ou os seus sócios deverão consultar o seu consultor fiscal para questões tributárias acerca das implicações de imposto a eles cabíveis.

Tratamento das ADSs

Em geral, para fins de imposto de renda federal dos Estados Unidos, o detentor de um ADR representativo de ADS será tratado como titular beneficiário de nossas ações preferenciais representadas pelas ADSs pertinentes. O Departamento do Tesouro dos Estados Unidos expressou preocupação quanto ao fato de depositários de ADSs, ou outros intermediários entre os detentores de ações de um emitente e o emitente, poderem estar tomando medidas incompatíveis com a reivindicação de créditos fiscais estrangeiros nos Estados Unidos por parte de detentores norte-americanos de tais recibos ou ações. Dessa forma, a análise relativa à disponibilidade de crédito fiscal estrangeiro dos Estados Unidos para impostos brasileiros e as regras sobre origem descritas abaixo poderão ser afetadas por futuras medidas porventura tomadas pelo Departamento do Tesouro dos Estados Unidos.

Tributação de dividendos

Observada a discussão que se segue intitulada "Normas sobre Companhias de Investimento Estrangeiro Passivo", de modo geral, o valor bruto da distribuição efetuada no que respeita a uma ação preferencial ou ADS (que para esta finalidade incluirá distribuições de juros sobre o capital próprio antes de qualquer redução nelas efetuadas para efeito de retenção de imposto de renda brasileiro), na medida que efetuada com utilização de nossas reservas de lucros e lucros acumulados, conforme determinado pelos princípios do imposto de renda federal dos Estados Unidos, constituirá dividendo a um detentor norte-americano para fins do imposto de renda federal dos Estados Unidos. Com relação aos exercícios sociais com início até 31 de dezembro de 2008, os detentores não pessoas jurídicas dos Estados Unidos poderão ter os dividendos tributados por uma entidade estrangeira qualificada às menores alíquotas aplicáveis a ganhos de capital de longo prazo (por exemplo, ganhos relativos a ativos fixos detidos por mais de um ano). Uma sociedade estrangeira é tratada como sociedade estrangeira qualificada no que tange aos dividendos recebidos de tal sociedade sobre ações ou ADSs que são negociadas de imediato em um mercado de valores mobiliários

regulamentado nos Estados Unidos. A orientação dada pelo Departamento do Tesouro dos Estados Unidos indica que as ADSs (que estão registradas na Bolsa de Valores de Nova Iorque), porém não as nossas ações preferenciais, são negociadas de imediato em um mercado de valores mobiliários regulamentado nos Estados Unidos. Dessa forma, observada a discussão a seguir intitulada "Normas sobre Companhias de Investimento Estrangeiro Passivo", os dividendos que pagamos sobre as ADSs, porém não em relação às nossas ações preferenciais, atendem, atualmente, às condições requeridas para aplicação de alíquotas reduzidas. No entanto, não há garantia de que as ADSs serão consideradas de negociação imediata em um mercado de valores mobiliários regulamentado nos Estados Unidos em anos posteriores. Sobretudo, a qualificação de um detentor norte-americano para essa taxa preferencial está sujeita a certas exigências e à inexistência de certas operações de redução de risco relativas às ADSs. Tais dividendos não se qualificam para obter a dedução por dividendos recebidos em geral facultada para os detentores corporativos dos Estados Unidos. Observada a discussão que se segue intitulada "Normas sobre Companhias de Investimento Estrangeiro Passivo", caso uma distribuição exceda o valor das nossas reservas de lucros e dos lucros acumulados, será tratada como reembolso de capital não tributável na medida do custo de aquisição para fins fiscais da nossa ação preferencial ou ADS do detentor norte-americano com relação à qual seja pago e subseqüentemente como ganho de capital. Não mantemos cálculos de nossas reservas de lucros e lucros acumulados segundo os princípios do imposto de renda federal dos Estados Unidos. Desse modo, os detentores norte-americanos devem esperar que as distribuições feitas pela Companhia serão tratadas, em geral, como dividendos para fins de imposto de renda federal dos Estados Unidos.

O dividendo pago em reais será passível de inclusão na renda de um detentor norte-americano por seu valor em dólares calculado por referência às taxas de câmbio vigentes no mercado à vista no dia em que for recebido pelo detentor norteamericano no caso de nossas ações preferenciais ou, no caso de um dividendo recebido com relação às ADSs, na data em que o dividendo for recebido pelo depositário, quer o dividendo seja ou não convertido em dólares dos Estados Unidos. Presumindo-se que o pagamento não seja convertido naquela ocasião, o detentor norte-americano terá uma base fiscal em reais equivalente àquele valor em dólares norte-americanos, que será usada para mensurar os ganhos ou perdas oriundos de alterações subseqüentes nas taxas de câmbio. Quaisquer ganhos ou perdas realizados por um detentor norteamericano que posteriormente venda ou, ainda, aliene reais, podendo tais ganhos ou perdas ser atribuíveis a flutuações cambiais após a data de recebimento do dividendo, serão ganhos ou perdas de natureza ordinária. A quantia de qualquer distribuição de bens que não dinheiro constituirá o valor justo de mercado desses bens na data de distribuição.

O valor bruto de qualquer dividendo pago (que incluirá quaisquer valores retidos por força de impostos brasileiros) no que respeita a uma ação preferencial ou ADS ficará sujeito ao imposto de renda federal dos Estados Unidos como receita de dividendo de fonte estrangeira, que poderá ser relevante no cálculo da limitação de crédito fiscal estrangeiro de um detentor norte-americano. Observadas as limitações da lei de imposto de renda federal dos Estados Unidos concernentes aos créditos ou deduções de tributos estrangeiros e certas exceções de posições cobertas e de curto prazo, qualquer imposto retido na fonte brasileiro será tratado como imposto de renda estrangeiro gerador de crédito a ser compensado com responsabilidade por imposto de renda federal dos Estados Unidos de detentor norte-americano (ou, a critério de um detentor norte-americano, poderá ser deduzido ao calcular a receita tributável se o detentor norte-americano tiver optado por deduzir todos os impostos de renda estrangeiros referentes ao exercício fiscal). A limitação aos impostos estrangeiros qualificados para o crédito fiscal estrangeiro dos Estados Unidos é calculada em separado com relação a “cestas” específicas de renda. Para esse fim, os dividendos devem em geral constituir "Renda Passiva de Categoria" ou, no caso de certos detentores norte-americanos, "Renda Geral de Categoria". As regras relativas a créditos fiscais estrangeiros são complexas e os detentores norte-americanos são instados a consultar seus próprios assessores fiscais com respeito à disponibilidade do crédito fiscal estrangeiro nessas circunstâncias específicas.

Regra 305 do Código estabelece regras especiais para o tratamento fiscal de ações preferenciais. De acordo com os Regulamentos do Departamento de Finanças do governo norte-americano referente à referida seção, a palavra ações preferenciais geralmente se refere a ações que estão sujeitas a certas limitações e privilégios (geralmente associado com prioridades específicas para dividendos e liquidação) mas não participa de forma significativa no crescimento corporativo. Enquanto nossas ações preferenciais têm algumas preferências sobre nossas ações ordinárias, as ações preferenciais não são fixas para fins de

pagamentos de dividendos ou de determinação de valor de liquidação. Assim, ainda que o assunto não seja livre de discussão, acreditamos, temos tomado, e pretendemos continuar tomando, a posição de que as ações preferenciais deveriam ser tratados como "ações ordinárias" dentro do sentido da Regra 305 do Código. Se as ações preferenciais são tratadas como "ações ordinárias" para fins da Regra 305 do Código, distribuições para Detentores dos Estados Unidos de ações adicionais de tais "ações ordinárias" ou de direitos de preferência relacionados a tais "ações ordinárias" a respeito das referentes ações preferenciais ou ADSs, feitas como parte de uma distribuição pro rata para todos os acionistas, na maioria das vezes, não estarão sujeitas a imposto de renda federal dos Estados Unidos. De outro lado, se as ações preferenciais são tratados como "ações preferenciais" de acordo com o sentido da Regra 305 do Código e se um detentor dos Estados Unidos recebe uma distribuição de ações adicionais ou de direitos de preferência, como mencionado na frase anterior, tais distribuições (incluindo montantes retidos a título de pagamento de qualquer imposto Brasileiro), serão tratadas como dividendos até o mesmo nível e da mesma forma que distribuições pagáveis em dinheiro. Neste caso, o montante de tal distribuição (e a base das ações novas ou direitos de antecipação recebidos) serão igual ao valor justo de mercado das ações ou direitos de antecipação na data da distribuição.

Observada a discussão que se segue intitulada "Normas sobre Companhias de Investimento Estrangeiro Passivo", um detentor não norteamericano de ações preferenciais ou de ADS não ficará, de modo geral, sujeito a imposto de renda federal dos Estados Unidos ou a imposto retido na fonte incidente sobre dividendos recebidos sobre tais ações ou ADSs, a menos que a renda esteja efetivamente ligada à condução pelo detentor não norte-americano de atividade comercial ou industrial nos Estados Unidos.

Venda, permuta ou outra forma de alienação de ações preferenciais ou ADSs

O depósito ou a retirada de ações preferenciais por um Detentor dos Estados Unidos em troca de ADS que representem tais ações não resultará na realização de ganho ou perda para fins de imposto de renda federal dos Estados Unidos. Um Detentor dos Estados Unidos reconhecerá, de modo geral, ganho ou perda de capital quando da venda, permuta ou outra alienação de ações preferenciais ou de ADS detidas pelo Detentor dos Estados Unidos ou pelo depositário, conforme o caso, em valor igual à diferença entre o custo de aquisição corrigido de ação preferencial ou ADSs (calculado em dólares dos Estados Unidos) do Detentor dos Estados Unidos e o valor em dólares dos Estados Unidos realizado quando da venda, permuta ou outra alienação. Caso um imposto brasileiro seja retido quando da venda, permuta ou outra alienação de uma ação, o valor realizado pelo Detentor dos Estados Unidos incluirá o valor bruto do produto da venda, permuta ou outra alienação antes da dedução do imposto brasileiro. No caso de um Detentor dos Estados Unidos que não seja pessoa jurídica, a alíquota de imposto de renda federal dos Estados Unidos marginal máxima aplicável ao ganho de capital será em geral inferior à alíquota de imposto de renda federal dos Estados Unidos marginal máxima aplicável a renda ordinária (ressalvados, conforme discutido acima, certos dividendos) caso o período de detenção do detentor em questão da ação preferencial ou do ADS exceda um ano. O ganho ou perda de capital, se houver, realizado por Detentor dos Estados Unidos quando da venda ou permuta de uma ação preferencial ou ADS será tratado, de modo geral, como renda de fonte norte-americana para fins de crédito fiscal estrangeiro norte-americano. Conseqüentemente, no caso de alienação ou depósito de ação preferencial ou de ADS que esteja sujeita a imposto brasileiro, é possível que o Detentor dos Estados Unidos não possa utilizar o crédito fiscal estrangeiro referente ao imposto brasileiro em questão a menos que possa compensar o crédito com imposto norte-americano incidente sobre outra renda proveniente de fontes estrangeiras na categoria de renda pertinente ou, alternativamente, possa efetuar dedução do imposto brasileiro, caso opte por deduzir todos os seus impostos de renda estrangeiros. De modo geral, qualquer perda estará sujeita a certas exceções que possam tratar uma perda reconhecida por residente norte-americano, no todo ou em parte, como perda de fonte estrangeira. A dedutibilidade de perdas de capital está sujeita a limitações nos termos do Código.

O custo de aquisição original para fins de tributação das ações preferenciais ou de ADS de Detentor dos Estados Unidos será o valor em dólares dos Estados Unidos do preço de compra denominado em reais determinado na data da compra. Caso as nossas ações preferenciais ou as ADS sejam tratadas como negociadas em "mercado de valores mobiliários regulamentado", o detentor norte-americano segundo regime de caixa ou, se preferir, o detentor norte-americano segundo regime de competência, determinará o valor em dólar do custo das ações preferenciais ou de ADS mediante a conversão do valor pago à taxa de

câmbio à vista na data de liquidação da compra. A conversão de dólares dos Estados Unidos em reais e o uso imediato desta moeda para compra de ações preferenciais ou de ADS não resultarão, de modo geral, em ganho ou perda tributável para o detentor norte-americano.

No que concerne à venda ou permuta de ações preferenciais ou de ADS, o valor realizado de modo geral será o valor em dólares do pagamento recebido determinado (i) na data de recebimento do pagamento no caso de detentor norteamericano segundo regime de caixa e (ii) na data da alienação no caso de detentor norte-americano segundo regime de competência. Caso as nossas ações preferenciais ou ADS sejam tratadas como negociadas no "mercado de valores mobiliários regulamentado", o contribuinte segundo regime de caixa ou, se optar, o contribuinte segundo regime de competência, determinará o valor em dólar dos Estados Unidos do montante realizado mediante a conversão do valor recebido à taxa de câmbio à vista na data de liquidação da venda.

Observada a discussão abaixo intitulada "Normas sobre Companhias de Investimento Estrangeiro Passivo", o detentor não norteamericano de ações preferenciais ou de ADS não ficará, de modo geral, sujeito a imposto de renda ou imposto retido na fonte federal dos Estados Unidos incidente sobre qualquer ganho realizado sobre a venda, permuta ou qualquer outra forma de alienação de ações ou ADS a menos que (i) o ganho esteja efetivamente ligado à condução pelo Detentor Não Norte-Americano de atividade comercial ou industrial nos Estados Unidos ou (ii) no caso de qualquer ganho realizado por pessoa física que seja detentor não norteamericano, o detentor esteja presente nos Estados Unidos por 183 dias ou mais no ano-base da venda ou permuta e sejam atendidas algumas outras condições.

Outros impostos brasileiros

Qualquer tributo Brasileiro de IOF ou CPMF (como discutido na seção "—Tributação—Considerações sobre a Tributação Brasileira" acima) pode não ser tratado como imposto passível de crédito para fins de imposto de renda federal dos Estados Unidos, embora um Detentor dos Estados Unidos possa ter direito a deduzir tais impostos, se optar por deduzir todos as suas rendas obtidas no exterior. Um Detentor dos Estados Unidos deverá consultar seus próprios consultores de impostos em relação às conseqüências destes impostos para fins de imposto de renda federal dos Estados Unidos.

Normas sobre Companhias de Investimento Estrangeiro Passivo

Uma sociedade que não seja norte-americana será classificada como uma "companhia de investimento estrangeiro passivo", ou PFIC (*passive foreign investment company*) para fins de imposto de renda federal dos Estados Unidos em qualquer exercício fiscal no qual, após a aplicação de algumas normas de averiguação, (1) pelo menos 75% de sua renda bruta sejam "renda passiva" ou (2) pelo menos 50 por cento do valor médio de seus ativos brutos sejam atribuíveis a ativos que produzam "renda passiva" ou sejam detidos para a produção de renda passiva. Renda passiva para este fim, em geral, inclui dividendos, juros, *royalties,* aluguéis e ganhos provenientes de operações de *commodities* e valores mobiliários.

Com base em algumas estimativas de nossa renda bruta e ativos brutos e na natureza do nosso negócio, acreditamos que não seremos classificados como PFIC nosso exercício fiscal findo em 31 de dezembro de 2007. A nossa situação nos anos futuros dependerá dos nossos ativos e atividades nesses exercícios. Não temos nenhuma razão para crer que os nossos ativos ou atividades sofrerão alterações que façam com que sejamos classificados como PFIC no exercício fiscal findo em 31 de dezembro de 2008 ou em qualquer exercício futuro, mas não há nenhuma garantia de que não seremos considerados PFIC em qualquer exercício fiscal.

Exceto conforme descrito abaixo, se somos ou passarmos a ser considerados PFIC, qualquer distribuição adicional (geralmente, o que estiver sendo distribuído acima de 125% da media distribuída nos últimos três anos ou o período inferior durante o qual as ações preferenciais tenham sido detidas) ou ganho realizado será considerado ganho ordinário e estará sujeito a imposto como se (a) o valor da distribuição adicional ou ganho tivessem sido realizados durante o período que o Detentor dos Estados-Unidos foi proprietário das nossas ações preferenciais; (b) a quantia realizada em cada período tivesse sido sujeita a imposto em cada ano do período a maior taxa daquele ano (exceto pela renda alocada ao ano atual ou a ano

no qual não éramos considerados PFIC, que estaria sujeita a taxa regular de imposto de renda referente a cada Detentor dos Estados Unidos para o ano atual e não estaria sujeita a cobrança de juros mencionada abaixo); e (c) a cobrança de juros geralmente aplicável aos não pagamentos de impostos devidos que deveria ter sido pagos nos referidos anos. Os Detentor dos Estados Unidos deverão consultar seus próprios consultores fiscais acerca das implicações fiscais que decorreriam se a Companhia fosse tratada como PFIC.

Se fossemos PFIC, um Detentor dos Estados Unidos de nossas ações preferenciais ou ADSs poderia fazer escolhas de tratamento fiscal que poderiam aliviar algumas das conseqüências fiscais mencionadas acima. Se uma companhia PFIC cumprir com determinadas exigências de prestação de informações, um Detentor dos Estados Unidos pode evitar algumas conseqüências fiscais decorrentes de a companhia ser PFIC se fizer a opção de ser tributado como "fundo eleito qualificado" (*qualified electing fund*), ou opção QEF, que significa a opção de ser tributado apenas com relação à sua parte proporcional da renda e lucro liquido da companhia PFIC. Contudo, nos não pretendemos cumprir com as referidas exigências de prestação de informações que permitiriam a um Detentor dos Estados Unidos a fazer a opção QEF.

Se nossas ações preferenciais ou ADSs forem negociadas em uma bolsa de valores qualificada, os Detentores do Estados Unidos poderão fazer uma opção mark-to-market com relação às nossas ações preferenciais ou ADSs, conforme o caso. Se um Detentor dos Estados Unidos fizer a opção mark-to-market para cada ano que formos considerados PFIC, tal Detentor incluirá como renda, na sua base de cálculo ajustada, o valor adicional do valor de mercado justo das nossas ações preferenciais ou ADSs, conforme o caso, no final do ano fiscal. Além disso, poderá deduzir perdas ordinárias da base de cálculo ajustada, se tais perdas forem apuradas com base no valor justo das ações preferenciais ou ADSs, apurado com base no método de cálculo mark-to-market no fim do ano fiscal em questão (mas apenas até o valor do lucro líquido previamente indicado, resultante da opção mark-to-market). Se um Detentor dos Estados Unidos fizer essa opção, a base de calculo do Detentor dos Estados Unidos no tocante as nossas ações preferenciais ou ADSs, conforme o caso, será ajustada para refletir o valor de qualquer renda ou perda. Qualquer ganho reconhecido na venda ou alienação das nossas ações preferenciais ou ADSs será regularmente tratado como renda. As ações preferenciais ou ADSs serão tratadas como "marketable stock" se forem negociadas em uma bolsa de valores qualificada, desde que não em quantidades *de minimis*, em ao menos 15 dias durante cada trimestre calendário. A bolsa de valores de Nova Iorque é uma bolsa de valores qualificada e a BOVESPA poderá constituir uma bolsa de valores qualificada se conseguir atingir determinados volumes de negociação, listagem e publicação de informações financeiras, fiscalização e outros requisitos estabelecidos pela regulamentação do Tesouro dos Estados Unidos. No entanto, não podemos garantir que as nossas ações preferenciais ou ADSs continuarão a ser negociadas na bolsa de valores de Nova Iorque ou na BOVESPA, respectivamente, ou que nossas ações preferenciais ou ADSs serão negociadas por pelo menos 15 dias em cada tremeste calendário e em quantidades mínimas requisitadas pela regulamentação dos Estados Unidos (*de minimis* quantities). Detentores dos Estados Unidos devem atentar para o fato de que se formos considerados PFIC, o regime de cobrança de juros descrito acima poderá ser aplicado a distribuições indiretas ou a ganhos atribuíveis a Detentores dos Estados Unidos em relação a qualquer de nossas subsidiarias que também seja considerada PFIC e, alem disso, a opção mark-to-market não estaria disponível para tais subsidiarias. Os Detentor dos Estados Unidos deverão consultar seus próprios consultores fiscais para verificar se a opção mark-to-market esta disponível e as conseqüência de fazer tal opção se formos considerados PFIC.

Apresentação de informações e retenção na fonte

As exigências de imposto de retenção na fonte dos Estados Unidos e de apresentação de informações se aplicam, de modo geral, a alguns pagamentos efetuados a certos detentores de ações que não sejam pessoa jurídica. A apresentação de informações, de modo geral, se aplica a pagamentos de dividendos às ações preferenciais ou ADS, e ao produto da venda ou resgate das mesmas, efetuados nos Estados Unidos a um detentor de nossas ações preferenciais ou de ADS, ressalvado beneficiário isento, inclusive pessoa jurídica, beneficiário que não seja pessoa dos Estados Unidos que forneça atestado pertinente e certas outras pessoas. A retenção na fonte será pertinente a quaisquer pagamentos de dividendos às ações preferenciais ou ADS, ou ao produto das vendas ou resgate das mesmas, nos Estados Unidos, em favor de detentor, ressalvado beneficiário isento, caso o detentor deixe de fornecer seu número de identificação de

contribuinte correto ou de outra forma deixe de cumprir as exigências de imposto de retenção na fonte ou comprove isenção das mesmas. A alíquota do imposto de retenção na fonte é de 28% até 2010.

A retenção de reserva não é um imposto adicional. Em geral, o Detentor dos Estados Unidos terá o direito de creditar quaisquer quantias retidas nos termos das regras de retenção de reserva contra sua obrigação de imposto de renda federal dos Estados Unidos ou à restituição das quantias retidas, desde que as informações necessárias sejam fornecidas oportunamente ao Serviço de Receita Interna dos EUA.

A descrição acima não pretende ser uma análise completa de todas as implicações fiscais relativas à titularidade e alienação das ações preferenciais ou das ADSs. Os compradores em potencial deverão buscar orientação de seus próprios consultores fiscais acerca das implicações fiscais de suas situações em particular.

Documentos em Exibição

Estamos sujeitos a requisitos adicionais da Lei. Dessa forma, nos é requerido arquivar relatórios e outras informações na Comissão, inclusive relatórios anuais no Formulário 20-F e os relatórios no Formulário 6-K. O acionista poderá inspecionar e copiar os relatórios e outras informações a serem arquivadas na Comissão nas instalações públicas de referência que ficam em 100 F. Street, N.E., Washington D.C. 20549. Cópias dos materiais podem ser obtidas na Sala Pública de Referência da Comissão na 100F.Street, N.E., Washington, D.C. 20549 a taxas prescritas. O público poderá obter informações sobre o funcionamento da Sala Pública de Referência ligando para a Comissão nos Estados Unidos no telefone 1-800-SEC-0330. Além disso, a Comissão tem um site na Internet em http://www.sec.gov, no qual o acionista pode acessar eletronicamente a declaração de registro e seus assuntos.

Como emissor estrangeiro, não estamos sujeitos aos mesmos requisitos de divulgação que um emissor doméstico, de acordo com a Lei. Por exemplo, não temos que elaborar e emitir relatórios trimestrais para a SEC. No entanto, fornecemos aos acionistas relatórios anuais contendo demonstrações auditadas por auditores independentes, disponibilizando aos nossos acionistas relatórios trimestrais que contêm informações financeiras não auditadas para os primeiros três trimestres de cada exercício fiscal. Arquivamos trimestralmente demonstrações financeiras na Comissão dois meses antes do final dos três primeiros trimestres de nosso exercício fiscal, e arquivamos relatórios anuais no Formulário 20-F no prazo requerido pela Comissão, que é atualmente de seis meses antes de 31 de dezembro, o final do nosso exercício fiscal.

Enviaremos ao depositário uma cópia de todos os avisos que entregamos com relação a nossas assembléias gerais de acionistas ou a distribuições aos acionistas ou à oferta de direitos e uma cópia de qualquer outro relatório ou comunicação que geralmente disponibilizamos aos nossos acionistas. O depositário disponibilizará todos esses avisos, relatórios e comunicações que receber de nós para inspeção por titulares registrados de *ADSs* em seu escritório. O depositário lhe enviará cópias desses avisos, relatórios e comunicações se pedirmos a ele para fazê-lo e fornecerá um número suficiente de cópias dos materiais para este fim.

Também arquivamos demonstrações financeiras e outros relatórios periódicos na CVM. Informações arquivadas na CVM estão disponíveis para inspeção pelo investidor nos escritórios da CVM, localizado à Rua Sete de Setembro, 111, 2º andar, Rio de Janeiro, RJ, e Rua Formosa, 367, 20º andar, São Paulo, SP. Os números de telefone da CVM no Rio de Janeiro e São Paulo são +(55 21) 3233-8390 e +(55 11) 2146-2000, respectivamente. O acionista também pode acessar o site da CVM em Inglês em http://www.cvm.gov.br.

Copia dos documentos mencionados no presente relatorio annual e do nosso estatuto social estao disponiveis na sede social da TNL na Rua Humberto de Campos, 425, 8 andar, CEP 22430-190, Leblon, na cidade do Rio de Janeiro, estado do Rio de Janeiro, Brasil, fone (55-21) 3131-1208.

ITEM 11. DIVULGAÇÕES QUANTITATIVAS E QUALITATIVAS SOBRE O RISCO DE MERCADO

A TNL está exposta a riscos de mercado relativos a alterações das taxas de câmbio e das taxas de juros. A TNL está exposta a riscos relacionados às taxas de câmbio, pois alguns de seus custos são denominados em moedas (principalmente em dólares dos Estados Unidos) diferentes daquelas em que a TNL realiza suas receitas (principalmente em *reais*). Paralelamente, a TNL está sujeita a riscos de mercado derivados de alterações nas taxas de juros, que podem afetar os custos de financiamento da TNL. Em 2000, a TNL começou a usar instrumentos derivativos, como swaps de taxas de juros em moeda estrangeira e contratos pré-fixados em moeda estrangeira, opções de moeda estrangeira e swaps de taxas de juros ou contratos com taxa pré-fixada, para administrar esses riscos de mercado. A TNL não detém nem emite derivativos ou outros instrumentos financeiros para fins de negociação.

Risco de Taxa de Câmbio

Desde janeiro de 1999, a cotação do real tem apresentado grande volatilidade, De 31 de dezembro de 1998 a 31 de dezembro de 1999, o real sofreu uma desvalorização de 49,7% frente ao dólar dos Estados Unidos e, em 31 de dezembro de 1999, a taxa comercial para compra de dólares era de R$1,7890 para US$1,00. Em 2000, as flutuações da taxa de câmbio do real não foram tão grandes quanto em 1999. A variação ficou entre R$1,7234 e R$1,9847 por US$1.00, enquanto a média da taxa de câmbio em 2000 foi de R$1,8295 por US$1, 00, mostrando uma pequena valorização do real em relação à mesma taxa média de 1999, de 0,9%. Em 2001, contudo, o real continuou a se desvalorizar frente ao dólar. A taxa de câmbio oscilou entre R$1,9357 e R$2,8007 por US$1,00, enquanto a taxa média do ano atingiu R$2,3532, indicando uma depreciação de 28,3% no período. Em 2002 a taxa de câmbio flutuou entre R$2,2709 e R$3,9552 por US$1,00, enquanto a taxa média foi de R$2,9983 por US$1,00, indicando uma depreciação de 27,4% no período. Em 2003, a taxa de câmbio oscilou entre R$2,8219 e R$3,6623 por US$1,00, enquanto a taxa média foi de R$3,0715 por US$1,00, indicando uma valorização de 18,2% no período. Em 2004, a taxa de câmbio oscilou entre R$2,6544 e R$3,2051 por US$1,00, enquanto a taxa média foi de R$2,9257 por US$1,00, indicando uma valorização de 8,13% no período. Ver "Item 3. Informações-chave—Taxas de Câmbio".

Em 31 de dezembro de 2007, cerca de 35% da dívida da Companhia, estavam expressos em moeda estrangeira, sem levar em conta os efeitos do *hedge*. Como resultado, a Companhia está exposta a riscos cambiais que podem afetar negativamente seus negócios, sua situação financeira e patrimonial e o resultado de suas operações, bem como sua capacidade de honrar as obrigações do serviço da dívida. Em 2007, a Companhia deu continuidade à política de limitar sua exposição ao risco cambial mediante a realização de contratos de *swap* de moeda estrangeira e opções. Em 31 de dezembro de 2007, aproximadamente R$440 milhões, ou 28% do total de obrigações de dívida em moeda estrangeira não estavam cobertos por *hedge*. Dessa forma, uma mudança desfavorável de 1% da taxa de câmbio real/dólar dos Estados Unidos resultaria em um aumento de R$4 milhões das obrigações de dívida da Companhia em 31 de dezembro de 2007. Para mais informações sobre contratos de swap e outros instrumentos financeiros utilizados pela TNL, consulte Nota 29 nos relatórios financeiros consolidados da TNL.

A TNL continua exposta ao risco cambial com respeito aos dispêndios de capital que pretende fazer. Em 2007 aproximadamente 24% foram em dólares dos Estados Unidos. O prejuízo potencial para a Companhia com relação aos gastos de capital para 2007, resultante de uma alteração desfavorável na paridade real-dólar de 1%, supondo que a Companhia efetuasse todos os gastos previstos não obstante essa mudança adversa nas taxas, seria de aproximadamente R$6,5 milhões.

Risco de Taxa de Juros

Em 31 de dezembro de 2007, a TNL registrava aproximadamente R$9.390 milhões de empréstimos e financiamentos em aberto, incluindo R$2.247 milhão de debêntures locais não conversíveis. Em 31 de dezembro de 2007, cerca de 96% da dívida da Companhia em moeda local, ou R$5.036 milhões, eram remunerados a taxas variáveis com base na TJLP ou na taxa de certificados de depósito interbancário – CDI, e aproximadamente 62% da dívida em moeda estrangeira eram remunerados a taxas variáveis, com

base principalmente na LIBOR em dólares dos Estados Unidos. Em 31 de dezembro de 2007, a Companhia não registrava contratos de derivativos em aberto para limitar sua exposição à variação da TJLP ou taxa de CDI. No entanto, a Companhia aplicou seu excedente de liquidez (R$6.646 milhões em 31 de dezembro de 2007) principalmente em instrumentos de curto prazo e, portanto, sua exposição ao risco de taxa de juros brasileira é parcialmente limitada pelos investimentos em moeda brasileira a juros variáveis, que em geral são remunerados às taxas de juros do *overnight* pagas sobre os CDIs.

Cada aumento de 100 pontos base da taxa CDI geraria um impacto sobre os ativos em reais de R$59 milhões e R$21 milhões sobre o passivo, caso ocorresse uma mudança, instantânea e desfavorável de 100 pontos base nas taxas de juros aplicáveis aos ativos e passivos financeiros em 31 de dezembro de 2007. Um aumento de 100 pontos base na LIBOR em dólares dos Estados Unidos implicaria um aumento de R$17 milhões no passivo expresso em dólares dos Estados Unidos. A análise de sensibilidade acima se baseia na premissa de uma movimentação desfavorável de 100 pontos básicos da taxa CDI ou LIBOR, conforme o caso, em relação a 31 de dezembro de 2007, aplicável a cada categoria homogênea de ativos e passivos financeiros e mantidos pelo prazo de um ano. Ver "Item 3. Informações-chave—Fatores de Risco—Fatores de risco relacionados ao Brasil".

ITEM 12. DESCRIÇÃO DE OUTROS TÍTULOS DA COMPANHIA

Não aplicável.

PARTE II

ITEM 13. INADIMPLEMENTOS, ATRASOS NO PAGAMENTO DE DIVIDENDOS E JUROS DE MORA

Não estamos inadimplentes em nenhum contrato ou em atraso no pagamento de dividendos e juros de mora.

ITEM 14. MODIFICAÇÕES MATERIAIS DOS DIREITOS DE TITULARES DE TÍTULOS E USO DOS RECURSOS

Não houve modificações materiais dos direitos dos titulares de títulos da TNL desde que a Companhia arquivou seu último Relatório Anual no Formulário 20-F.

ITEM 15. CONTROLES E PROCEDIMENTOS

Controles e Procedimentos para Divulgação de Informações

Os controles e procedimentos para divulgação de informações (conforme definido nas Regras 13a – 15e do *Exchange Act*), são controles e outros procedimentos desenhados para garantir um razoável conforto de que as informações financeiras requeridas para serem divulgadas nos relatórios a serem submetidos de acordo com o Exchange Act estão registradas, processadas, condensadas e demonstradas dentro dos prazos especificados pelas regras e formulários da SEC, e que estas informações são acumuladas e comunicadas à administração da companhia, incluindo o Diretor Presidente (CEO) e o Diretor Financeiro (CFO), para que sejam tomadas decisões quanto à sua divulgação requerida, no momento apropriado.

Na preparação deste relatório anual 20-F, nossa administração, sob a supervisão e com a participação do nosso Diretor Presidente e do nosso Diretor Financeiro, avaliou a efetividade do desenho e operação dos controles e procedimentos para divulgação de informações em 31 de dezembro de 2007. Existem limitações inerentes à efetividade de qualquer sistema de controles e procedimentos para divulgação, incluindo a possibilidade de erro humano e fraude ou não-utilização dos controles. Com base nesta avaliação, o nosso Diretor Presidente e o nosso Diretor Financeiro concluíram que os nossos controles e procedimentos para divulgação de informações foram eficazes em um nível razoável de segurança em 31 de dezembro de 2007.

Relatório da Administração sobre Controles Internos para os Relatórios Financeiros

A Administração da Tele Norte Leste Participações S.A é responsável por estabelecer e manter controles internos adequados sobre os relatórios financeiros.

O controle interno sobre o relatório financeiro da companhia é um processo planejado com o objetivo de comprovar a confiabilidade do referido relatório e da preparação das demonstrações financeiras para apresentação externa de acordo com os princípios contábeis aplicáveis. O controle interno sobre o relatório financeiro de uma companhia inclui as políticas e os procedimentos que (i) são relativos à manutenção de registros que, em um nível razoável de detalhes, reflitam de forma adequada e exata as transações e disposições dos ativos da companhia; (ii) comprovem que as transações são lançadas de forma adequada de modo a permitir a preparação das demonstrações financeiras de acordo com os princípios contábeis aplicáveis e verificar que as receitas e despesas da companhia somente são realizadas de acordo com as autorizações da administração e dos diretores da companhia; e (iii) assegurem que aquisições, uso e vendas não autorizados de ativos da companhia, que poderiam ter um efeito relevante sobre as demonstrações financeiras, sejam detectados a tempo ou evitados.

Devido a limitações inerentes, o controle interno sobre o relatório financeiro pode não evitar ou não detectar lançamentos indevidos. Além disso, projeções de qualquer avaliação sobre a eficácia no futuro estão sujeitas ao risco de que os controles possam se tornar inadequados devido às mudanças de condições, ou que o grau de observância com as políticas e procedimentos possam se deteriorar.

Sob a supervisão e com a participação do nosso Diretor Financeiro e do nosso Diretor Presidente, a administração da Companhia conduziu uma avaliação dos controles internos da empresa para os relatórios financeiros em 31 de dezembro de 2007, com base nos critérios estabelecidos no *Internal Control - Integrated Framework* publicado pelo *Committee of Sponsoring Organizations (COSO)*, criado pela *Treadway Commission.*

Como resultado da avaliação descrita acima, a administração concluiu que, em 31 de dezembro de 2007, a Companhia mantinha um eficaz controle interno sobre as demonstrações financeiras conforme os critérios estabelecidos pelo *Internal Control - Integrated Framework* publicado pelo *COSO.*

A eficácia dos controles internos da Companhia sobre relatórios financeiros em 31 de dezembro de 2007 foi auditada pela Pricewaterhouse Coopers Auditores Independentes, como empresa de auditoria pública independente, como consta no parecer deles, incluído neste relatório.

Mudanças nos Controles Internos para os Relatórios Financeiros

Durante todo o terceiro trimestre de 2006 e continuando em 2007, a administração da Companhia, sob a supervisão e a participação do Diretor Presidente, Diretor Financeiro e equipe responsável pela implementação da Lei *Sarbanes-Oxley*, está ativamente comprometida na implementação de ações corretivas para as fraquezas relevantes existentes em 31 de dezembro de 2006 e divulgadas no nosso Relatório Anual de 2006 em Form 20-F.

As principais iniciativas implementadas para remediar as fraquezas materiais existentes em 31 de dezembro de 2006 são:

a) Elaboração de uma planilha eletrônica com todos os depósitos judiciais para identificar os dados de cada processo individualmente;

b) Implementação de um sistema, chamado SISJUR, para ser um controle automático de cada dado de cada processo contabilizado;

c) Implementação de um processo de reconciliação através do qual as informações disponibilizadas pelos bancos sobre depósitos judiciais são reconciliadas mensalmente;

d) Atuação junto aos bancos para aprimorar a qualidade das informações prestadas por estes para auxiliar nossos controles internos; e,

e) Implementação de um processo de monitoramento através do qual qualquer desvio relativo ao controle sobre depósitos judiciais e as melhores práticas relativas a depósitos judiciais são discutidas regularmente.

Em 31 de dezembro de 2007, uma equipe formada especificamente para resolver os problemas de controles internos relacionados aos depósitos e bloqueios judiciais concluiu as ações corretivas acima mencionadas. Conseqüentemente, concluímos que as fraquezas materiais divulgadas em nosso Relatório Anual de 2006 em Form 20-F foram remediadas em 31 de dezembro de 2007.

ITEM 16.

ITEM 16A. ESPECIALISTA FINANCEIRO DO COMITÊ DE AUDITORIA

Nosso conselho fiscal atualmente inclui um especialista financeiro segundo o significado deste Item 16A. Nosso conselho fiscal determinou que o Sr. Ricardo Malavazi Martins é o nosso especialista financeiro do conselho fiscal. As informações biográficas do Sr. Ricardo Malavazi Martins constam no "Item 6. Diretores, alta administração e funcionários---Conselho Fiscal e Comitê de Auditoria."

ITEM 16B. CÓDIGO DE ÉTICA

A Companhia adotou o Código de Conduta e Transparência que se aplica a diretores, executivos, acionistas controladores e membros do Conselho Fiscal, de acordo com as regras da CVM, que satisfazem os requisitos da Legislação brasileira. Uma cópia do Código de Conduta e Transparência está incorporada por referência ao Anexo 11.01 do Formulário 20-F da Companhia para o exercício findo em 31 de dezembro de 2002. O Código de Conduta e Transparência da Companhia não trata de todos os princípios estabelecidos pela SEC na Seção 406 do SOX. No entanto, ele contém muitos dos princípios estabelecidos na definição de um Código de Ética da SEC, inclusive padrões que são (i) razoavelmente concebidos para promover uma divulgação ampla, justa, precisa e em tempo hábil dos relatórios e documentos que a Companhia arquiva na ou apresenta à SEC, e (ii) razoavelmente elaborados para impedir certas faltas, especialmente a proibição de negociação com informação privilegiada.

A Companhia adotou o Código de Ética da Oi em 26 de setembro de 2007, o qual complementa o Código de Conduta e Transparência. Foi fruto de um longo trabalho iniciado em abril na união de esforços do Comitê de Ética e de um Grupo Técnico formado por Colaboradores de diversas áreas. O novo Código de Ética foi baseado no resultado do benchmarking de 23 empresas nacionais e estrangeiras e reflete os princípios e valores organizacionais que devem orientar as atitudes e comportamentos de todos os Colaboradores, incluindo diretores, diretores executivos e administradores. O Comitê de Ética é responsável pela gestão do Código de Ética com suporte dos Agentes de Ética (31 colaboradores escolhidos para disseminar a cultura, repassar orientações e reforçar a importância do conhecimento e observância desse instrumento de gestão). Foi criado também o Canal de Ética onde são encontrados documentos relacionados aos assuntos abordados no Código de Ética, membros do Comitê de Ética e Agentes, além do Regulamento de Regime Disciplinar e um Canal para Denúncias. Cumprimos a meta de adesão ao Código de Ética em janeiro de 2008. Veja Anexo 11.02 ao presente relatorio anual.

ITEM 16C. PRINCIPAIS HONORÁRIOS E SERVIÇOS DE AUDITORIA

Os honorários por serviços profissionais fornecidos pela PricewaterhouseCoopers Auditores Independentes, a firma de contadores públicos registrados e independentes em cada uma das categorias, conforme segue:

	Honorários Totais	
	2006	**2007**
	(em milhares de reais)	
Honorários de auditoria[1]	3.579	5.653
Honorários relacionados à auditoria[2]	1.431	687
Total	5,010	6,340

(1) Os honorários de auditoria para os exercícios findos em 31 de dezembro de 2006 e 2007 são honorários faturados por serviços profissionais prestados por auditorias e revisões de demonstrações financeiras consolidadas da Companhia e outros serviços normalmente previstos com relação a (1) arquivamentos legais e regulamentares, que incluem principalmente a auditoria legal das demonstrações financeiras de algumas das subsidiárias da TNL (2) A certificação conforme o SOX e (3) à revisão de documentos arquivados na CVM e na SEC.

(2) Os honorários relacionados a auditoria nos exercícios findos em 31 de dezembro de 2006 consistem de honorários cobrados por garantia e serviços relacionados que são tradicionalmente executados por contadores independentes e que estão razoavelmente relacionados ao desempenho da auditoria ou revisão das demonstrações financeiras da Companhia. Esses serviços incluem consultoria com relação a padrões de contabilidade e relatórios bem como serviços relacionados a revisões de controles internos, em consonância com o SOX .

Para políticas e procedimentos de aprovação prévia, veja o item "Item 6. Diretores, alta administração e funcionários— Conselho Fiscal e Comitê de Auditoria".

A PricewaterhouseCoopers Auditores Independentes não prestou, nem presta, servicos de tax compliance, consultoria fiscal ou planejamento fiscal para nos.

ITEM 16D. ISENÇÕES DE PADRÕES DE LISTAGEM PARA COMITÊS DE AUDITORIA

Estamos nos enquadrando na isenção genérica das normas de listagem com referência a conselhos fiscais prevista na Regra 10A-3(c)(3) da Lei do Mercado de Capitais (*Exchange Act*). Para os motivos que dão embasamento a isso, consulte o "Item 6. Diretores, alta administração e funcionários—Conselho Fiscal e Comitê de Auditoria".

ITEM 16E. COMPRAS DE AÇÕES DA COMPANHIA PELA EMITENTE E AFILIADAS

Consulte o "Item 4. Informações sobre a Companhia--- Acontecimentos Após 01 de Janeiro de 2008 --- Acontecimentos Recentes --- Programa de recompra de ações da TMAR, pela própria TMAR, para cancelamento ou manutenção em tesouraria". Até 29 de abril de 2008, TMAR havia recomprado 223.500 ações PNA (TMAR 5) e pagado R$17.4 milhões por essas ações.

PARTE III

ITEM 17. DEMONSTRAÇÕES FINANCEIRAS

A TNL respondeu ao Item 18 em vez de responder a este Item.

ITEM 18. DEMONSTRAÇÕES FINANCEIRAS

Referência feita ao Item 19, que indica a lista das demonstrações financeiras anexadas a este relatório anual.

ITEM 19. ANEXOS

(a) Demonstrações Financeiras da TNL

Parecer dos Auditores Independentes F-1
Balanços Patrimoniais Consolidados de 31 de dezembro de 2007 e 2006 ..... F-2
Demonstrações Consolidadas do Resultado dos exercícios findos em 31 de dezembro de 2007, 2006 e 2005 ..... F-3
Demonstrações das Mutações do Patrimônio Líquido dos exercícios findos em 31 de dezembro de 2007, 2006 e 2005 ..... F-4
Demonstrações Consolidadas das Origens e Aplicações de Recursos dos exercícios findos em 31 de dezembro de 2007, 2006 e 2005 ..... F-5
Demonstrações Consolidadas dos Fluxos de Caixa dos exercícios findos em 31 de dezembro de 2007, 2006 e 2005 ..... F-6
Notas explicativas da administração às demonstrações financeiras consolidadas F-7

(b) Lista de Anexos

Nº	Descrição
1.01	Estatuto social da Tele Norte Leste Participações S.A., conforme alterado (Incorporado por referência ao Formulário 20-F dos exercícios findos em 31 de dezembro de 2006.)
4.01	Novo Contrato de Concessão Padrão para o Serviço Local Comutado e de Linha Fixa de Telefone entre a ANATEL e a Telemar Norte Leste S.A., Nº 91/2006, datado de Dezembro de 2005 e Anexo de Contratos de Concessão Omitidos (Incorporado por referência ao anexo 2,2 do Relatório Anual da Companhia no formulário 20-F para o ano findo em 31 de dezembro de 2005).
4.02	Novo Contrato de Concessão Padrão para o Serviço LDN Comutado e de Linha Fixa de Telefone entre a ANATEL e a Telemar Norte Leste S.A., Nº 125/2006, datado de Dezembro de 2005 e Anexo de Contratos de Concessão Omitidos. (Incorporado por referência ao anexo 2,2 do Relatório Anual da Companhia no formulário 20-F para o ano findo em 31 de dezembro de 2005).
4.08	Instrumento de Autorização para o Serviço o Uso de Interesse Público de Comunicações Multimídia, entre a ANATEL e TNL PCS S.A., Nº 14/2006, datado de 22 de fevereiro de 2006. (Incorporado por referência ao anexo 2,2 do Relatório Anual da Companhia no formulário 20-F para o ano findo em 31 de dezembro de 2005).
8.01	Lista de Subsidiárias.
11.01	Código de Conduta e Transparência. (Incorporado por referência ao Formulário 20-F para o ano findo em 31 de dezembro de 2002).
11.02	Codigo de Etica.
12.01	Certificação do Diretor Presidente da Companhia, de acordo com a Lei Sarbanes-Oxley de 2002.
12.02	Certificação do Diretor Financeiro da Companhia, de acordo com a Lei Sarbanes-Oxley de 2002.
13.01	Certificação do Diretor Presidente e do Diretor Financeiro da Companhia, de acordo com a Lei Sarbanes-Oxley de 2002.

Há vários instrumentos que definem os direitos de titulares de endividamento de longo prazo da Registrante e de suas subsidiárias consolidadas, nenhum dos quais excedente a 10% do ativo total da Registrante e de suas subsidiárias de forma consolidada. A Registrante concorda pelo presente em fornecer uma cópia de quaisquer tais acordos à Comissão, quando solicitada.

ASSINATURAS

A Tele Norte Leste Participações S.A. certifica pelo presente que cumpre com todos os requisitos para arquivamento do Formulário 20-F e que providenciou a assinatura pelos signatários e os autorizou a assinar este relatório anual em seu nome.

Data: 5 de maio de 2008.

Por: /s/ Luiz Eduardo Falco Pires Corrêa
Nome: Luiz Eduardo Falco Pires Corrêa
Cargo: Diretor Presidente

Data: 5 de maio de 2008.

Por: /s/ José Luís Magalhães Salazar
Nome: José Luis Magalhães Salazar
Cargo: Diretor Financeiro

ÍNDICE DAS DEMONSTRAÇÕES FINANCEIRAS DA TNL

Parecer dos Auditores Independentes F-1
Balanços Patrimoniais Consolidados de 31 de dezembro de 2007 e 2006 ..... F-2
Demonstrações Consolidadas do Resultado dos exercícios findos em 31 de dezembro de 2007, 2006 e 2005 ..... F-3
Demonstrações das Mutações do Patrimônio Líquido dos exercícios findos em 31 de dezembro de 2007, 2006 e 2005 ..... F-4
Demonstrações Consolidadas das Origens e Aplicações de Recursos dos exercícios findos em 31 de dezembro de 2007, 2006 e 2005 ..... F-5
Demonstrações Consolidadas dos Fluxos de Caixa dos exercícios findos em 31 de dezembro de 2007, 2006 e 2005 ..... F-6
Notas explicativas da administração às demonstrações financeiras consolidadas F-7