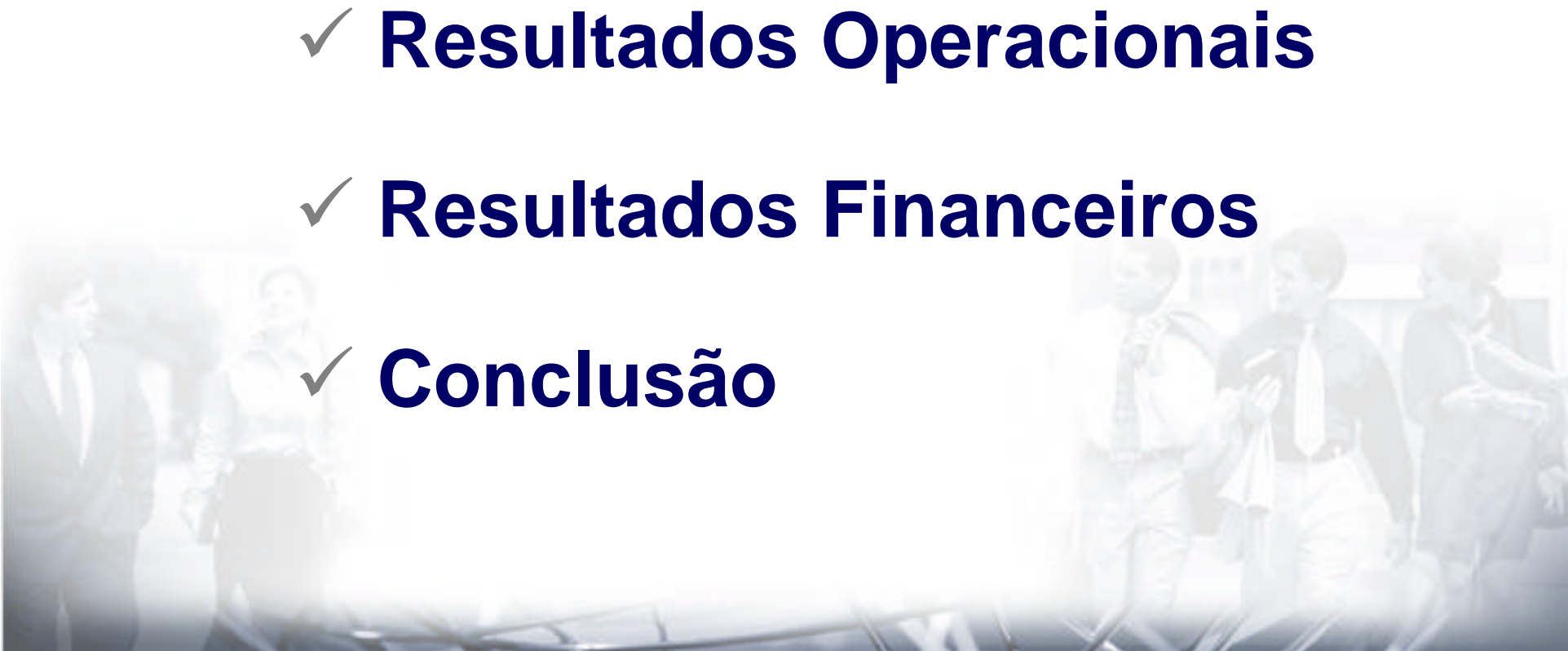




Net Serviços de Comunicação S.A.
Resultados do 3º Trimestre de 2002

ABAMEC

Dezembro de 2002

- ✓ **Visão Geral**
 - ✓ **Resultados Operacionais**
 - ✓ **Resultados Financeiros**
 - ✓ **Conclusão**
- 
- A faded background image showing a group of business professionals in a meeting or office setting. The image is semi-transparent and serves as a backdrop for the text.

Visão Geral



- **Foco foi corrigido: cliente e não tecnologia**
- **Investimentos existentes estão sendo administrados (ex. Rentabilidade nó a nó)**
- **Já identificados R\$ 26 MM de economia em TI para 2002 (35% das despesas de TI)**
- **Redução do número dos gerentes *seniors* em 35% e da média gerência em 40% nos últimos 12 meses**
- **Terceirização da Central de Atendimento e TI com otimização do quadro**

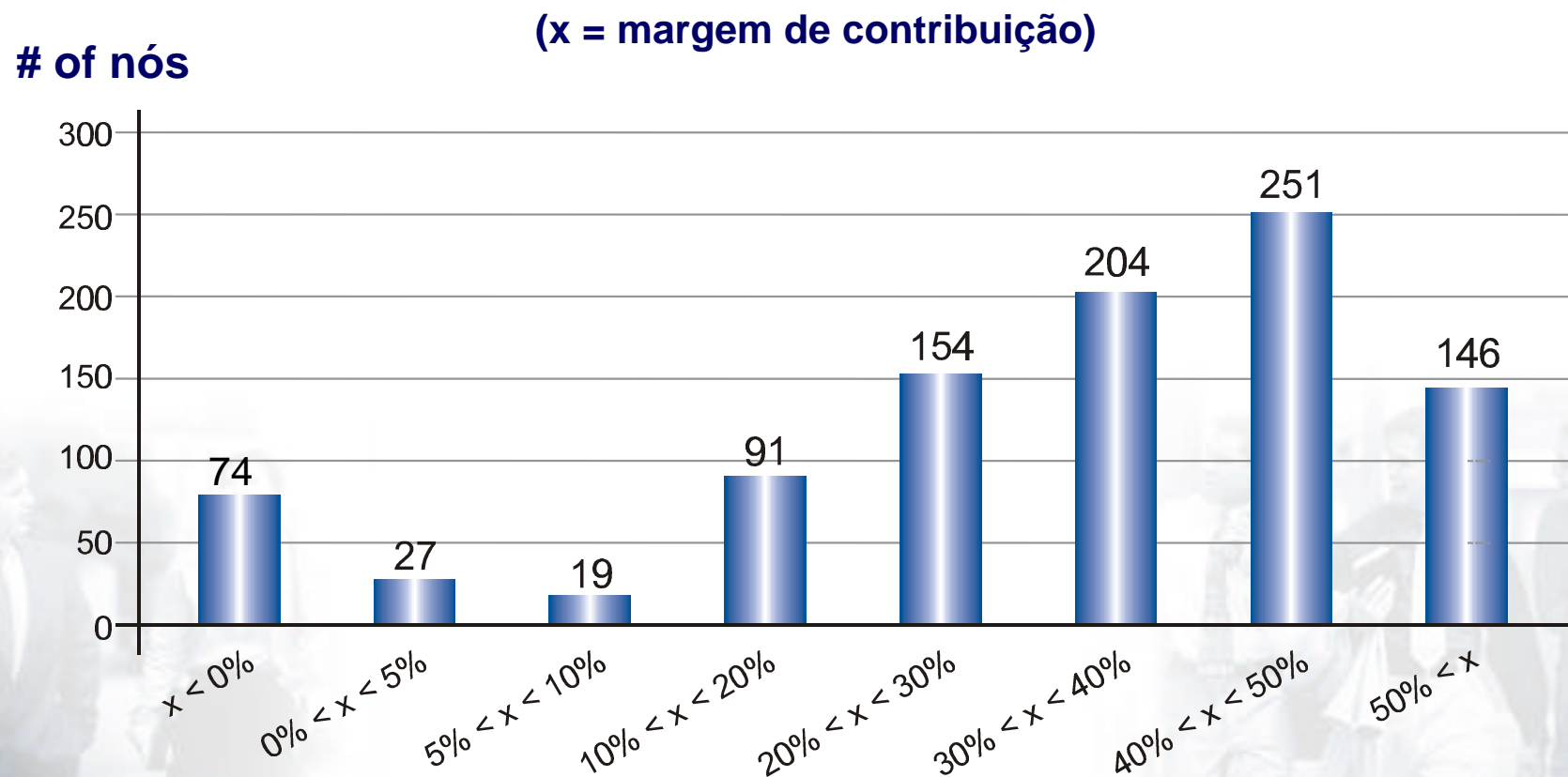
- **Terceirização para EDS efetivada**
- **Atitude de vendas mais pró-ativa**
- **Contratos com níveis mínimos de satisfação dos clientes**

Primeiros Resultados:


Índices de Performance	Junho/02		Setembro/02		Outubro/02		Novembro/02	
	SP	RJ	SP	RJ	SP	RJ	SP	RJ
Tempo Médio de Espera	1' 07"	6' 23"	52"	2' 09"	47"	1' 40"	29"	28"
% das Ligações Atendidas	81%	35%	81%	76%	84%	80%	82%	93%

Cidade de São Paulo: Margem EBITDA distribuída por nó

Total de nós na cidade de São Paulo: 966



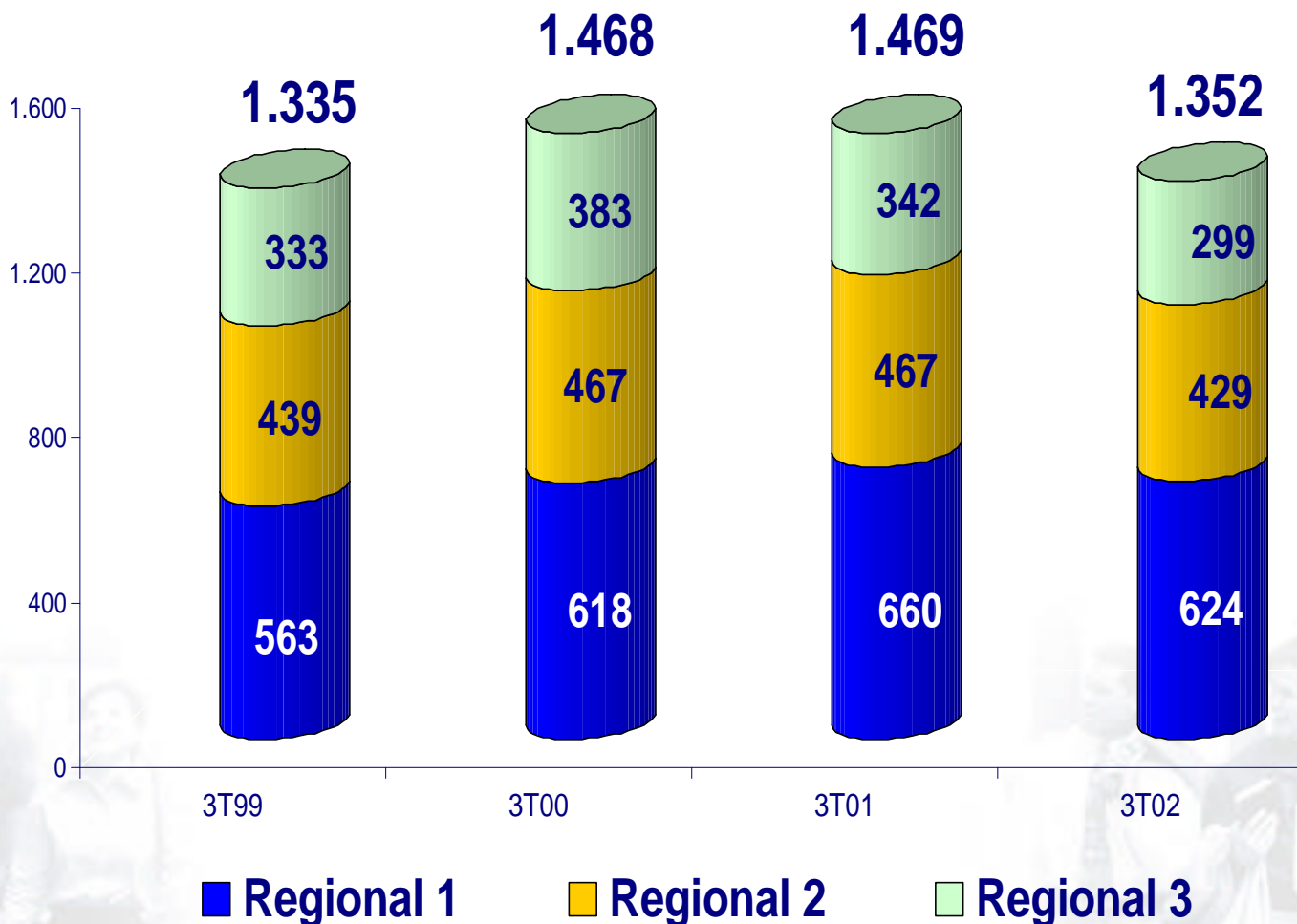
- **Net é a operadora que possui o maior número de assinantes com mais de 2 anos (65%) e 4 anos (38%) na base**
- **86% dos assinantes da Net não pretendem trocar de operadora**
- **Cerca de 7% estão dispostos a comprar pacote com mais canais**
- **Os principais motivos para o cancelamento ou não assinatura de TV paga são o fator financeiro e o alto preço**

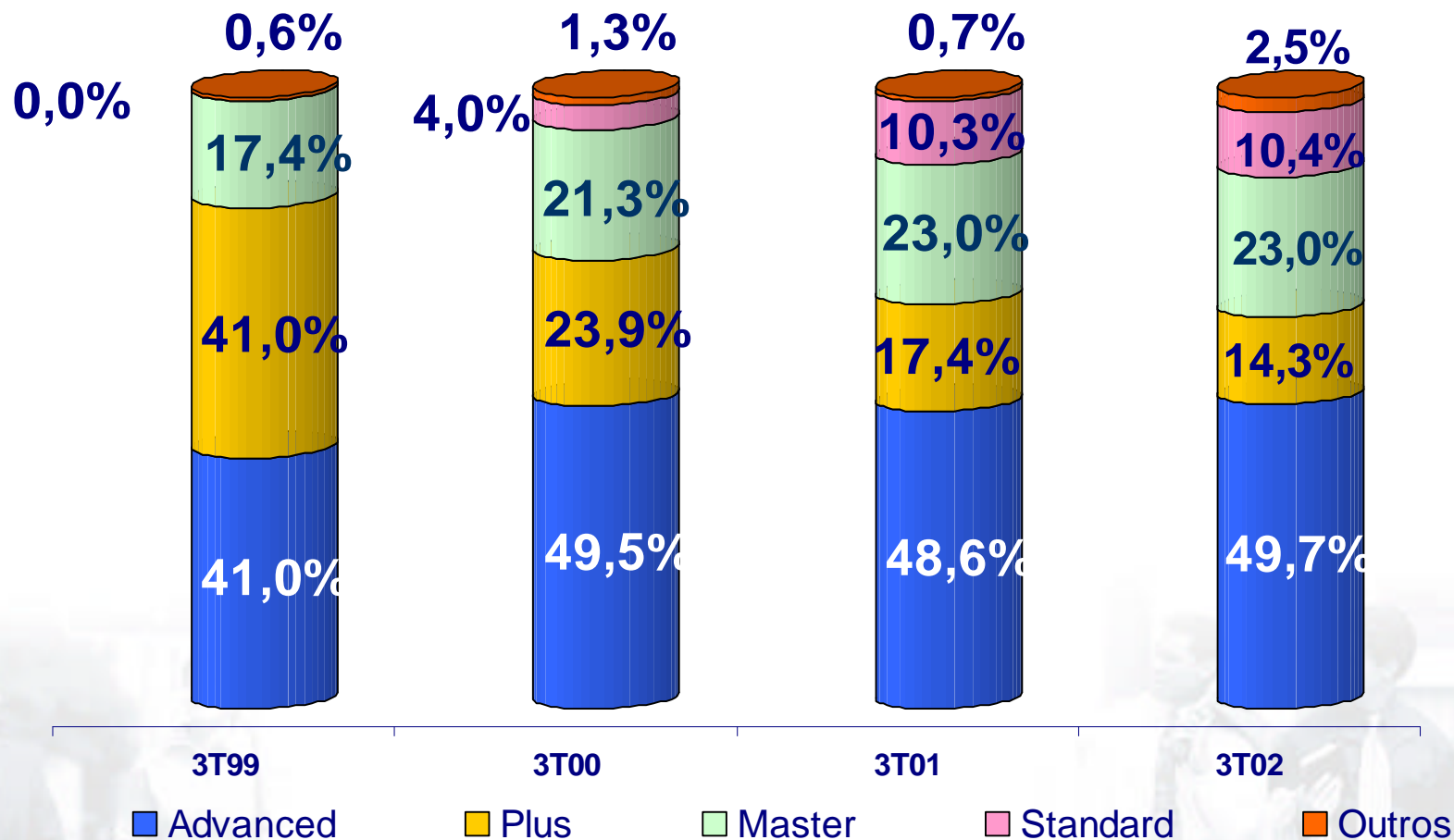
- **Continuar focando na satisfação do cliente**
 - **Investimentos que gerem retorno no curto prazo**
 - **Solução permanente para os Custos de Programação**
 - **Flexibilidade de produto para gerar crescimento**
- 
- A faded background image showing a group of business professionals in a meeting or office setting. The image is semi-transparent and serves as a backdrop for the lower portion of the slide.

- **PPV : *Call Center* ativo e eficiente**
Vendas atingem somente 15% da base potencial
- **Menor Churn: melhor serviço, programa de fidelidade, pacotes mais flexíveis e ilhas de retenção**
- **Ponto Adicional: somente 34% da base pagante em Set/02**
- **Capex extremamente seletivo: cerca de R\$ 150 Milhões por ano em 02/03**
- **Maior flexibilidade nos pacotes de programação para aumentar penetração na classe B, dos atuais 35%**
- **Digital com apoio dos fornecedores**

Resultados Operacionais

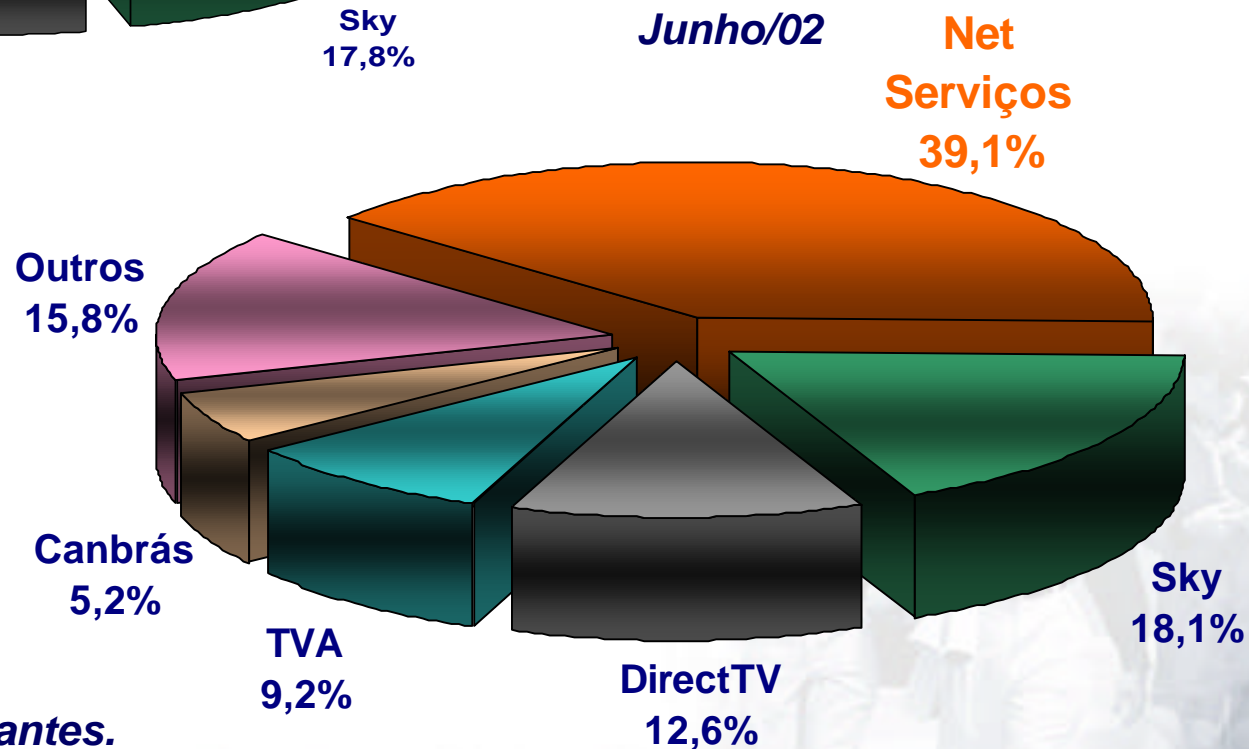
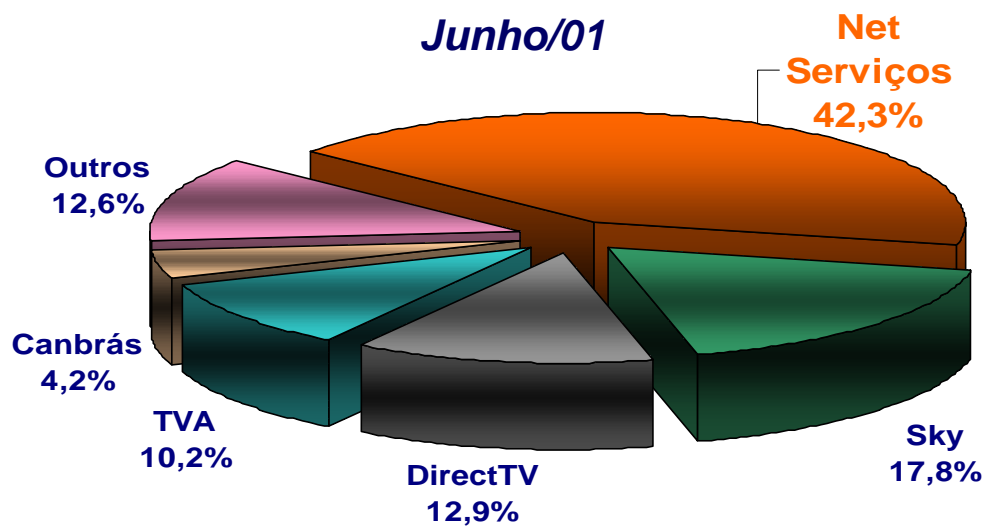
The background of the slide is a faded, light blue image of a business meeting. Several people in professional attire are visible, engaged in conversation. The image is semi-transparent, allowing the text to be clearly legible over it.





Obs: 3T99 base de assinantes conectados

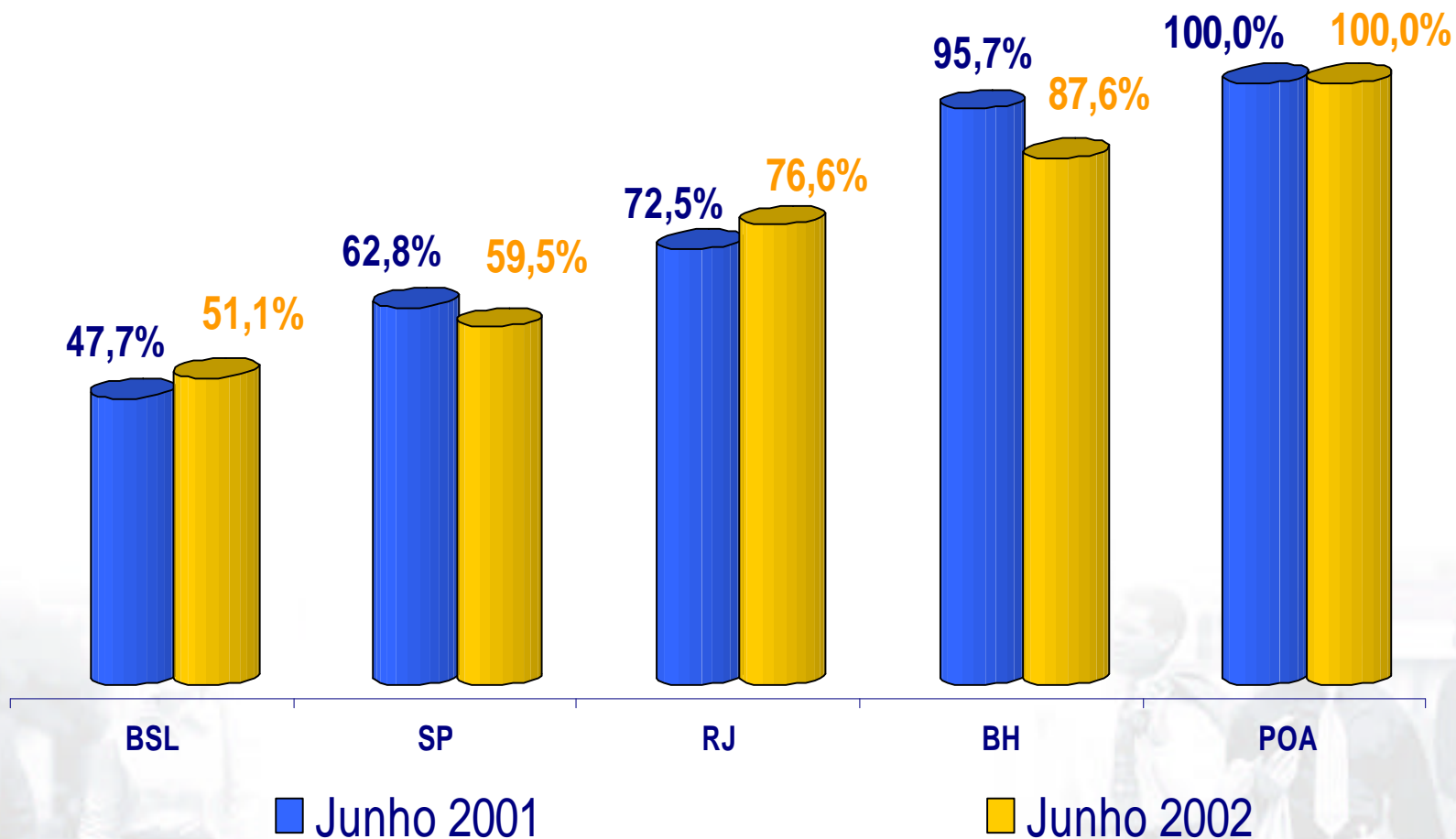
Market Share (Pay-TV)



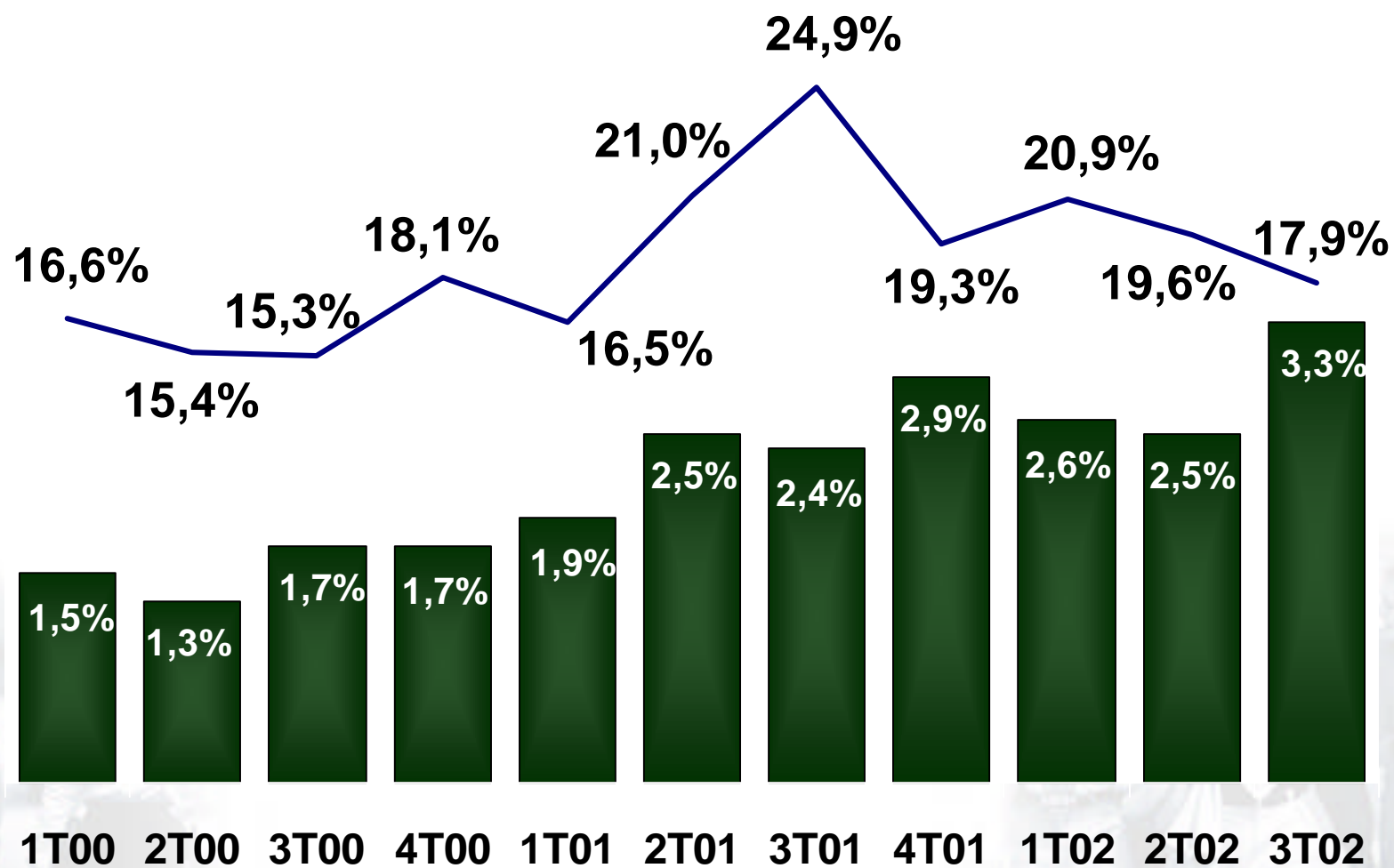
Fonte: Pay TV Nº 55 e 67
Tamanho do mercado em:
Junho/01: 3.518.783 assinantes.
Junho/02: 3.496.972 assinantes.



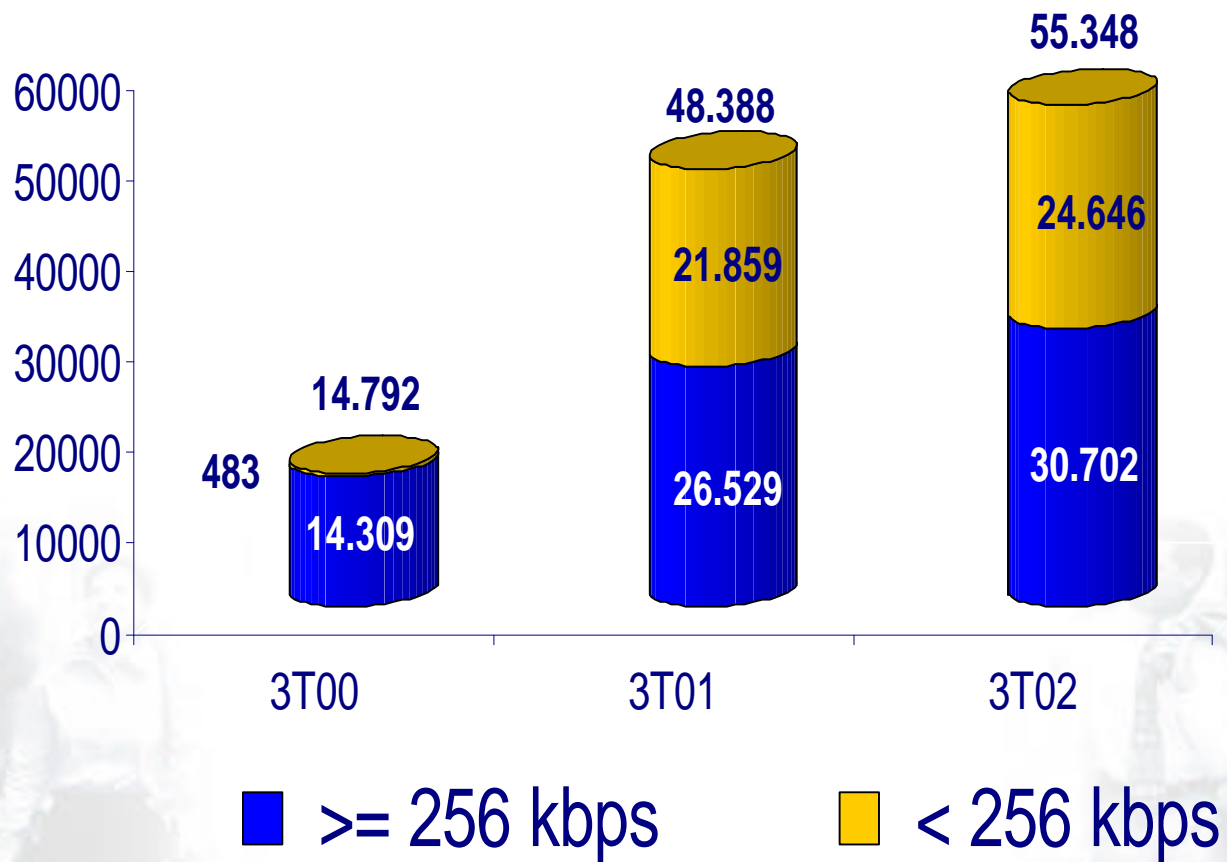
Market Share (Pay-TV) Cabo e MMDS nas principais cidades

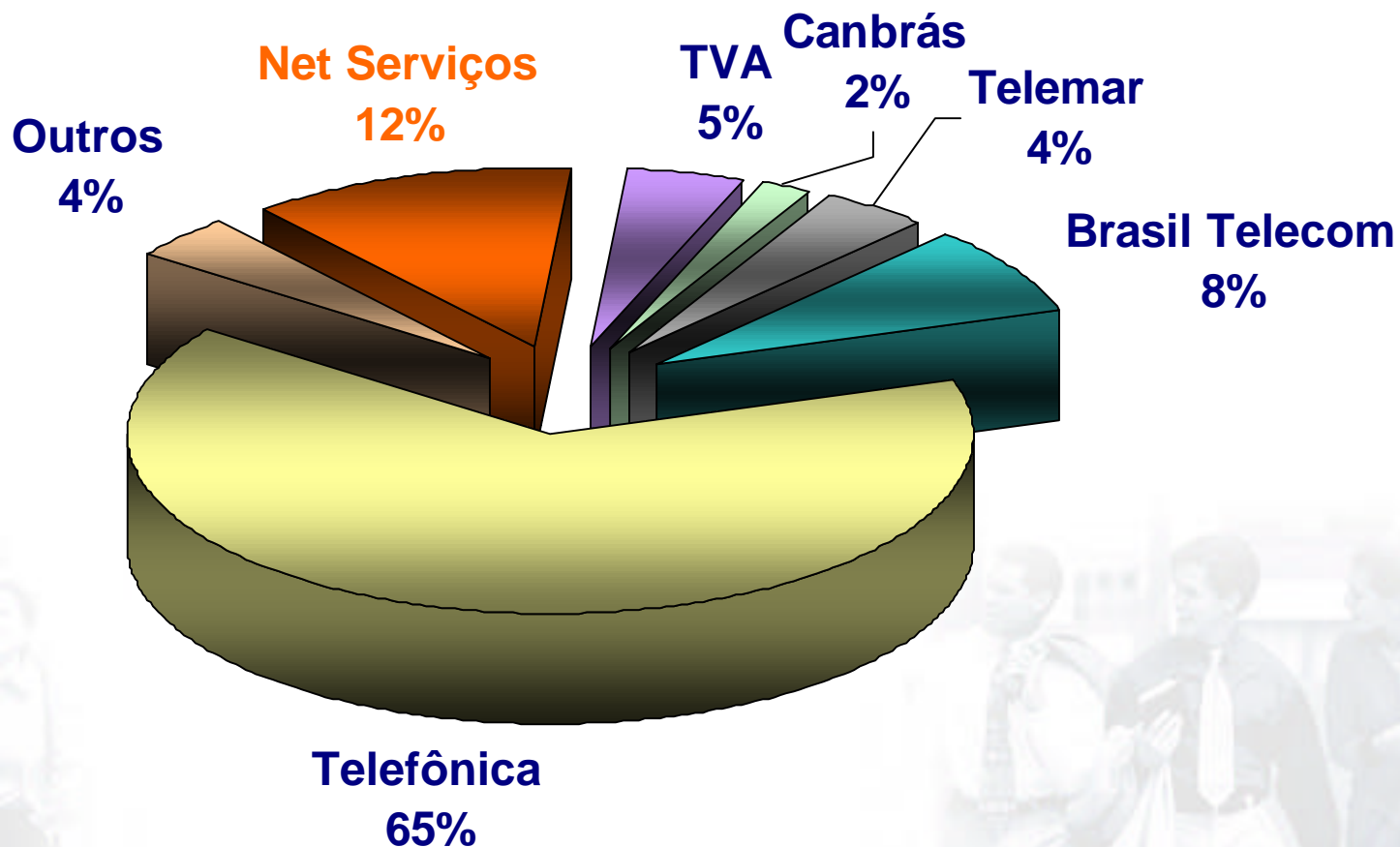


Fonte: Pay TV N° 55 e 67



Obs: Os dados de PDD até 2T00 referem-se à Net Serviços sem Net Sul



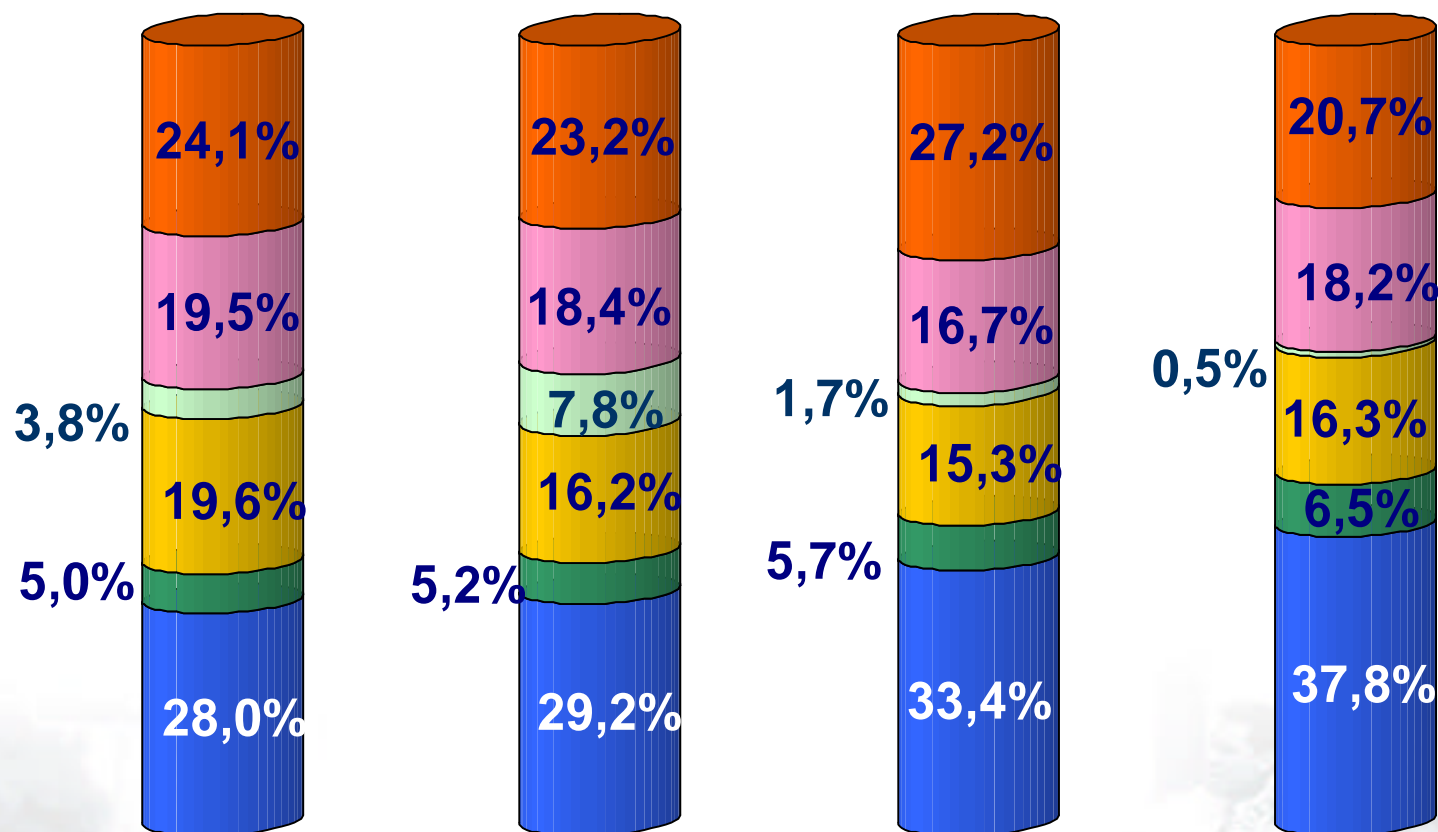


Fonte: Revista Pay-TV e Companhias

Mercado de Cable Modem e ADSL em junho: 433 mil assinantes

Resultados Financeiros

A faded, light blue background image showing a group of business professionals in an office setting. They are dressed in business attire and appear to be engaged in a meeting or discussion. The image is semi-transparent, allowing the text to be clearly visible over it.



3T99

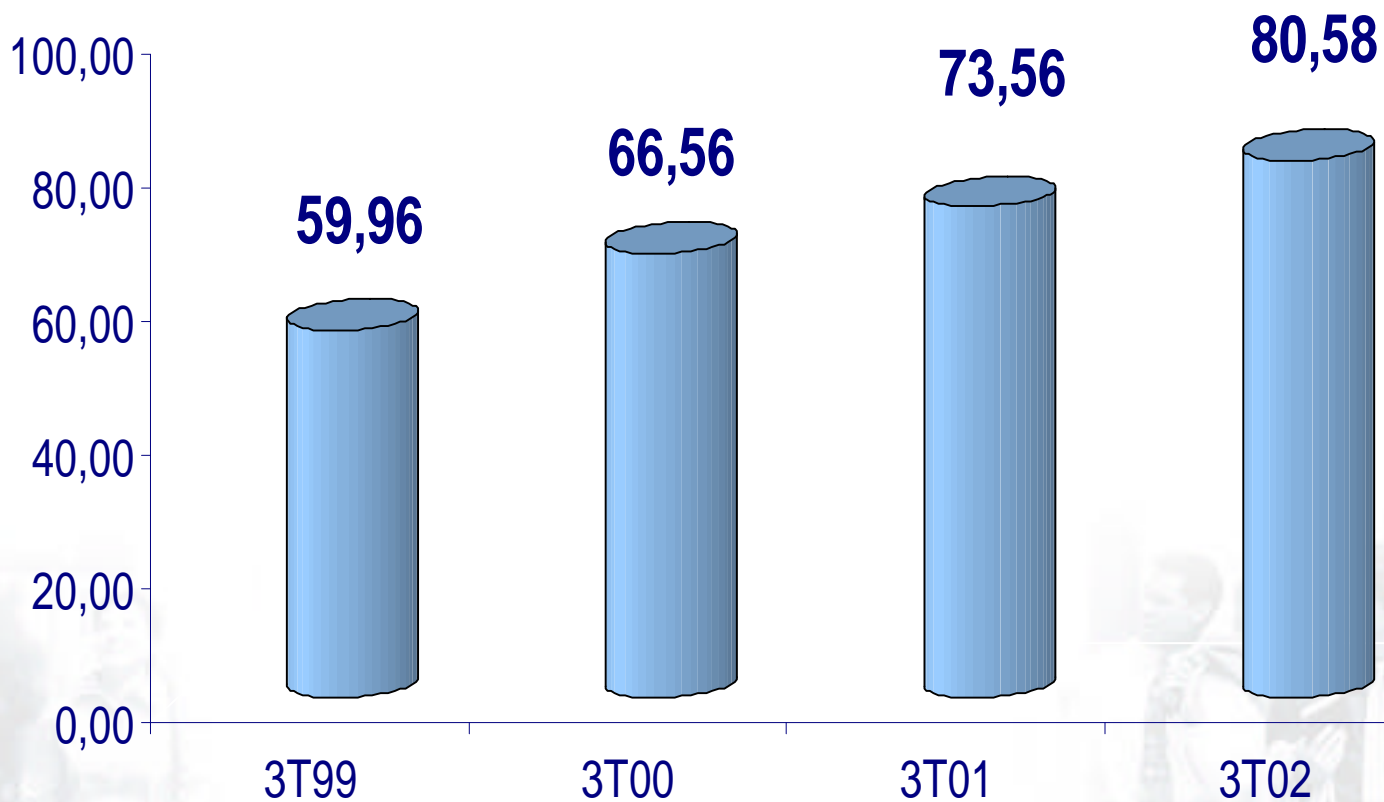
3T00

3T01

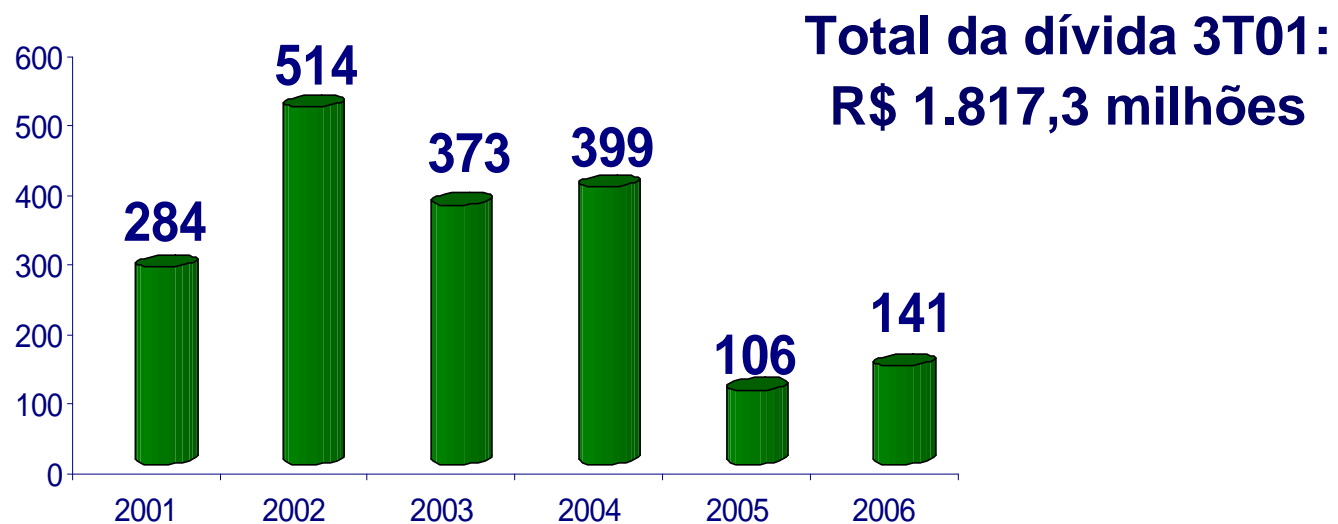
3T02

- Programação
- Outros Custos Operacionais
- Desp. Gerais, Adm. e outras

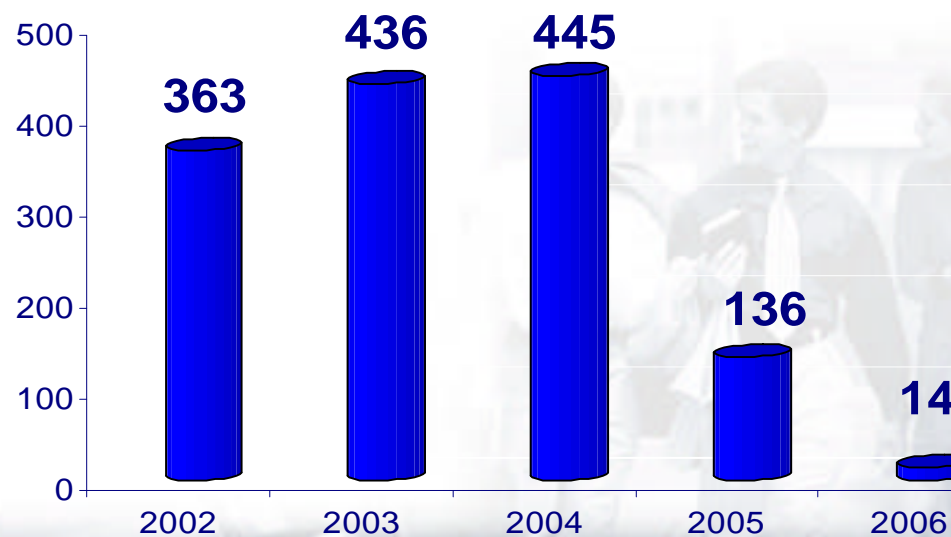
- Manutenção de Rede
- Despesas de Vendas
- EBITDA



Consolidado (R\$ Milhões)	3T02	3T01	9M02	9M01
Receita Líquida	292,5	294,2	859,9	857,4
EBITDA A.P.	171,1	178,6	507,9	471,8
EBITDA	60,5	80,3	199,3	209,5
Margem EBITDA %	20,7%	27,3%	23,2%	24,4%
Depreciação e Amortização	(70,6)	(104,2)	(210,1)	(322,4)
EBIT	(10,1)	(24,0)	(12,8)	(112,9)
Despesas com Juros	(54,9)	(51,9)	(154,3)	(136,6)
Variação Cambial	(314,4)	(145,9)	(513,0)	(311,6)
Lucro (Prejuízo)	(422,4)	(270,2)	(818,3)	(659,5)



**Total da dívida 3T02:
R\$ 1.393,6 milhões**



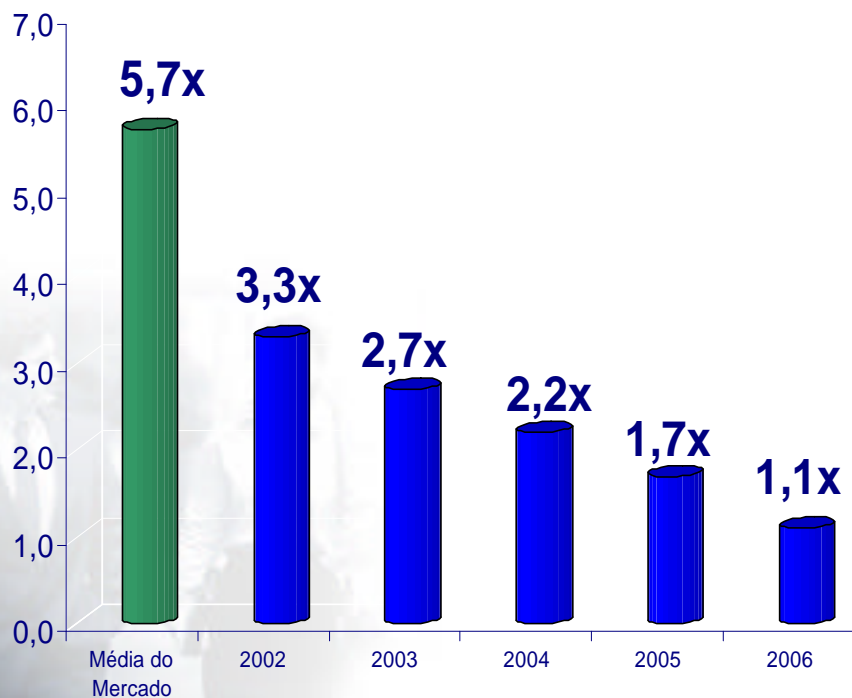
- Demanda adicional do mercado na oferta pública de R\$ 150 milhões
- Emissão de R\$ 240 milhões, garantidos parcialmente pelo IFC
- Taxa de cambio de R\$ 2,70/USD
- Negociação da Programação no 3T02
- Mercado de Capitais receptivo no Médio Prazo a novas emissões

	Saldo em 31/10/02	Saldo Pro Forma	Calendário Amortização					
			2002	2003	2004	2005	2006	
Dívida Total (em R\$)								
Em R\$	361,5	615,9	-	-	80,3	350,3	185,2	
Em US\$	592,5	338,1	6,6	20,0	310,3	27,0	2,0	
Total	954,0	954,0	6,6	20,0	390,6	377,3	187,2	

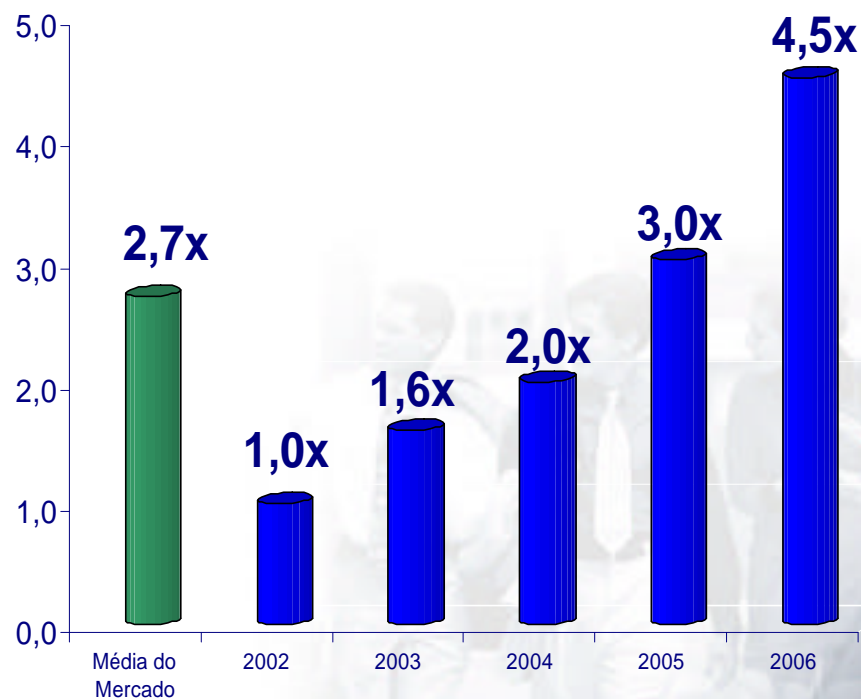
- **Redução do endividamento denominado em USD**
- **Adequar vencimentos de 2002 e 2003**
- **Atingir nível geral de endividamento que não fosse impeditivo a novas oportunidades de negócios**
- **Eliminar risco cambial das obrigações com programação**
- **Negociação de dívidas com certos fornecedores**

De acordo com as premissas do reequacionamento, a companhia ficaria alavancada, mas de forma gerenciável

Dívida/Ebitda



Ebitda/Juros



NEE T Reequacionamento: Fluxo de Caixa

A companhia obterá um fluxo de caixa forte, juros previsíveis, melhor perfil financeiro e risco de refinanciamento gerenciável



- **A dívida em USD a ser convertida em R\$ sofreu um significativo aumento dos níveis projetados inicialmente e impactaria, quando convertida, os fluxos de caixa futuros**
- **Pagamentos de Juros e Amortizações de dívidas em R\$ impactados**
- **Custo de programação ainda voláteis**
- **Anúncio da reestruturação da Globopar impactou a flexibilidade de capital de giro além da capacidade para realizar futuras emissões da Net**

Conseqüência: a Companhia realizou uma ampla análise de estrutura de capital para determinar se o Reequacionamento alcançaria as metas originais

Embora o Reequacionamento inicialmente proposto estendesse amortizações de CP, devido às mudanças macro, ele não mais proporcionaria uma estrutura de capital adequada pois:

- 1. O nível geral de endividamento seria muito elevado, considerando a nova realidade do mercado**
- 2. A dívida em USD seria convertida a uma taxa de cambio economicamente inviável**
- 3. A companhia continuaria a gerar um fluxo de caixa negativo após o serviço da dívida**
- 4. O risco de refinanciamento em 2004 e 2005 seria significativo em um mercado incerto**

Conclusão



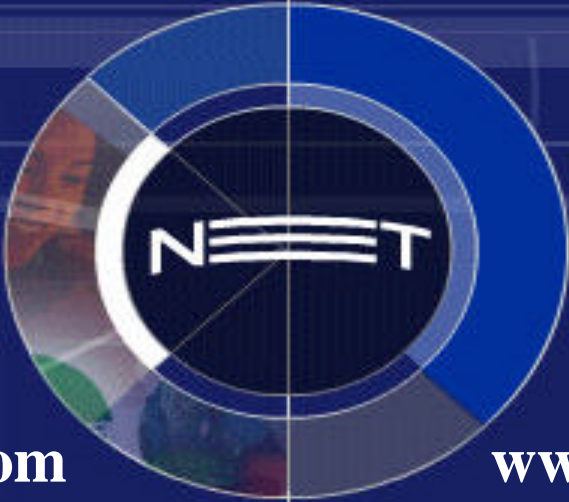
- **Fortalecer e dar continuidade às Operações**
- **Finalizar revisão do Fluxo de Caixa**
- **Revisão dos Custos Operacionais**
- **Solução permanente dos custos de programação**



Algumas informações apresentam nossa visão de futuro, “números alvos”, tais como o crescimento da base de assinantes, a distribuição dos vários serviços a serem oferecidos e as receitas provenientes dos mesmos. Esta informação esta sendo disponibilizada com o exclusivo intuito de elucidar como pretendemos expandir o negócio, logo não tem o objetivo de preparar nenhuma projeção para o alcance destes alvos.

Muitos fatores podem distorcer nossos resultados reais dos alvos que estão sendo apresentados, incluindo fatores políticos e econômicos brasileiros, o desenvolvimento de tecnologias competitivas, o acesso ao capital necessário para o alcance dos objetivos e o surgimento de forte competição nos nossos mercados alvo.

Contatos - Informações Adicionais



SEMPRE UM BOM PROGRAMA

www.ri.netservicos.com www.netservicos.com.br

Relações com Investidores:

ri@netservicos.com.br

Tel: +55 11 5186-2811

+55 11 5186-2637

