



Você, sem fronteiras.

# Apresentação de Resultados

3° trimestre | TIM Participações S.A.

A large, vertical, 3D-style sign with the word "TIMP3" written on it. The letters "TIM" are white, and "P3" is blue. Three blue, featureless human figures are positioned around the sign: one is standing on top of it, another is leaning against it from the right, and a third is leaning against it from the left. The background consists of vertical blue stripes of varying shades.

TIMP3

Rio de Janeiro, 31 de outubro 2011

## ▶ 3T11: Principais Realizações

▶ 3T11: Resultados Financeiros

▶ Conclusões & Perspectivas

# Principais Realizações do 3T



Você. sem fronteiras.

1

## Aceleração do Crescimento

- ✓ **Receita Líquida +18,9% A/A**  
(confirmando o T2 +19,5%)
- ✓ **Receita Líq. de Serviços +13,7% A/A**  
(aceleração vs. 2T +11,8%)

- ✓ **Base de Clientes: +26,1%**  
(confirmando 2T +25% - Aceleração do Pós Pago)
- ✓ **Voz Sainte : +21%**  
(confirmando o 2T)
- ✓ **Dados: +47,6%**  
(acelerando vs. 2T+33% )

2

## Sólidos Indicadores

- ✓ **#2: volume e valor**
- ✓ **Estabilização do ARPU (T/T)**
- ✓ **Usuários de Internet >2,2 mi diários**

- ✓ **Market Share Incremental 36,8%**
- ✓ **Estabilização do ARPM**
- ✓ **Penetração de Smartphones em 19,5%**

3

## Rentabilidade

- ✓ **EBITDA: +11,3 A/A (+18,7% Normalizado)**
- ✓ **EBIT: +83% A/A (R\$513 mi)**
- ✓ **Lucro Líquido: +116% A/A (R\$317 mi)**

- ✓ **SAC/ARPU: 1,7x (vs. 2,3 3T10)**
- ✓ **Inadimplência: 0,95% (vs. 1,34 3T10)**
- ✓ **Crescimento do custo de retenção**

4

## Fortalecendo os Pilares

- ✓ **Capex :**  
**R\$ 838 milhões no 3T11**  
**R\$ 1,9 bilhões acum. set/11**

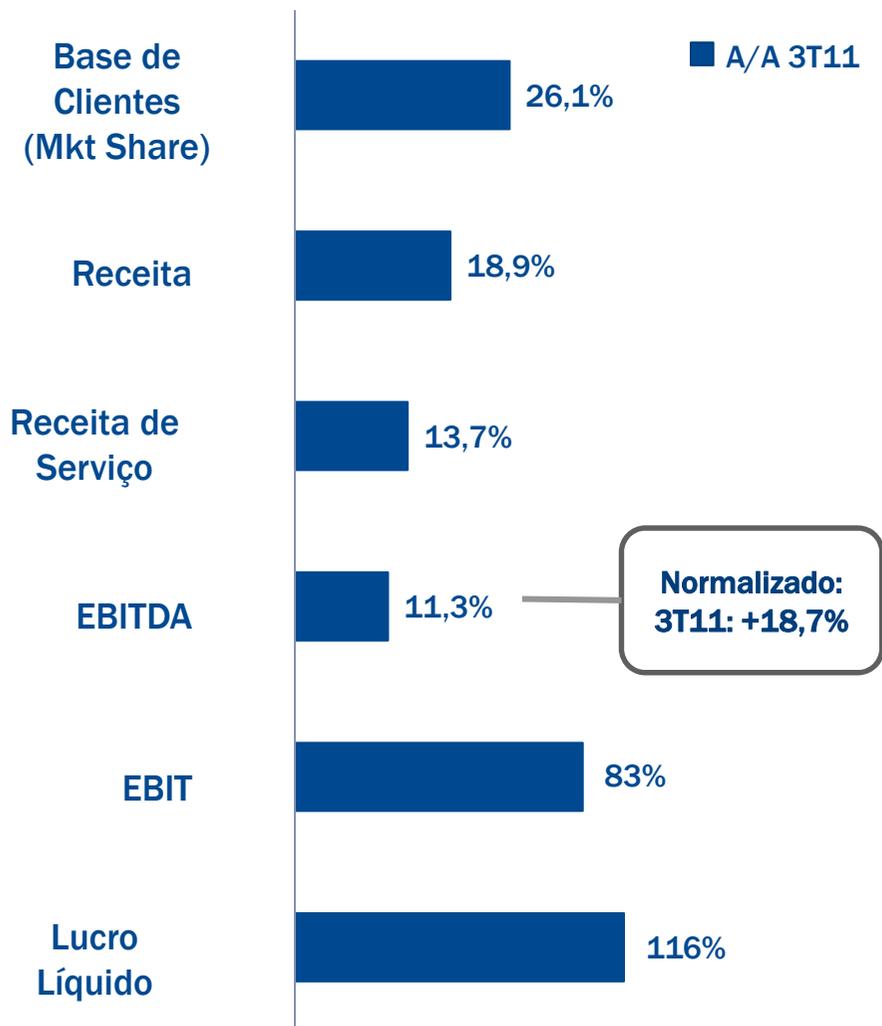
- ✓ **Transação AES: Fechada**
- ✓ **Oferta pública: R\$ 1,7 Bi: Foco total no suporte ao Crescimento do Negócio**

# Capacidade de combinar crescimento com rentabilidade



Você, sem fronteiras.

R\$ Milhões, IFRS

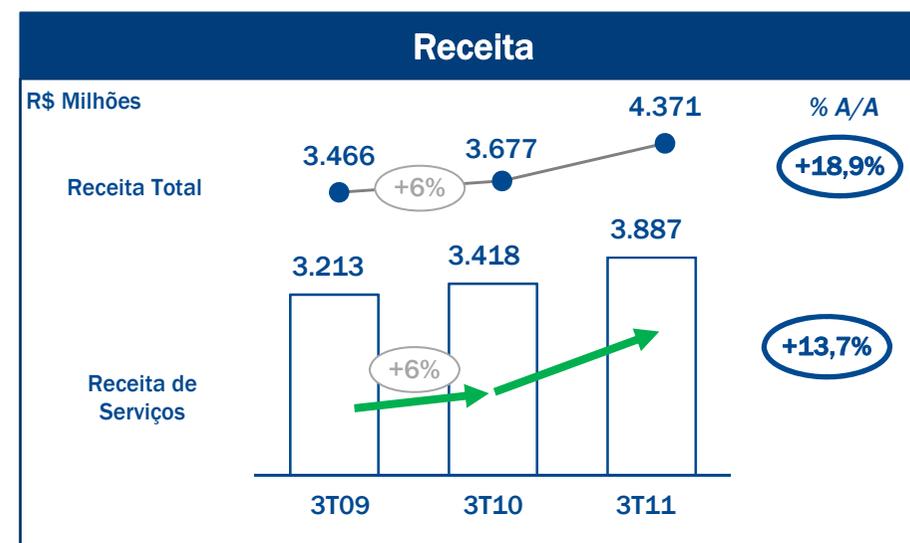
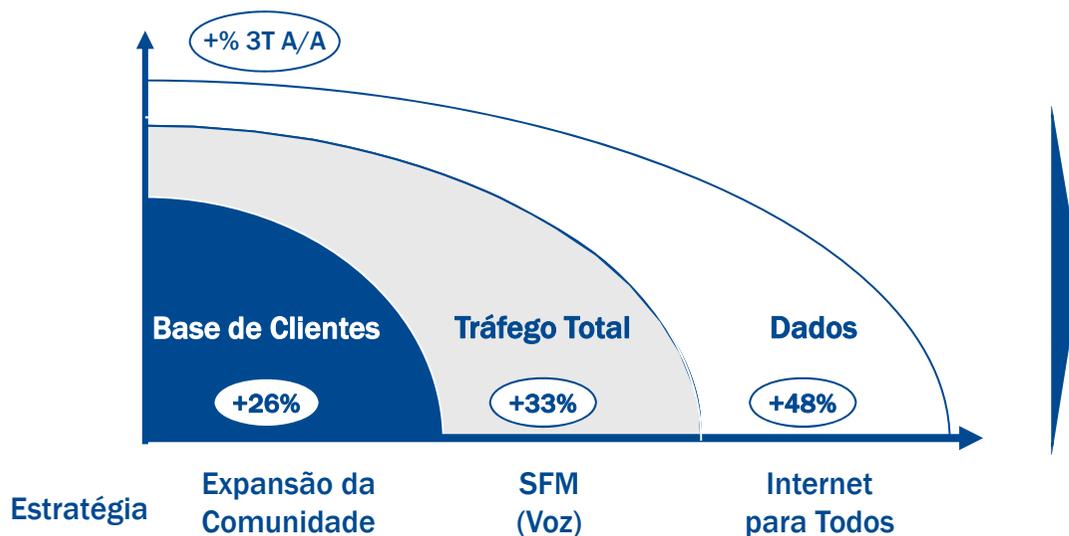
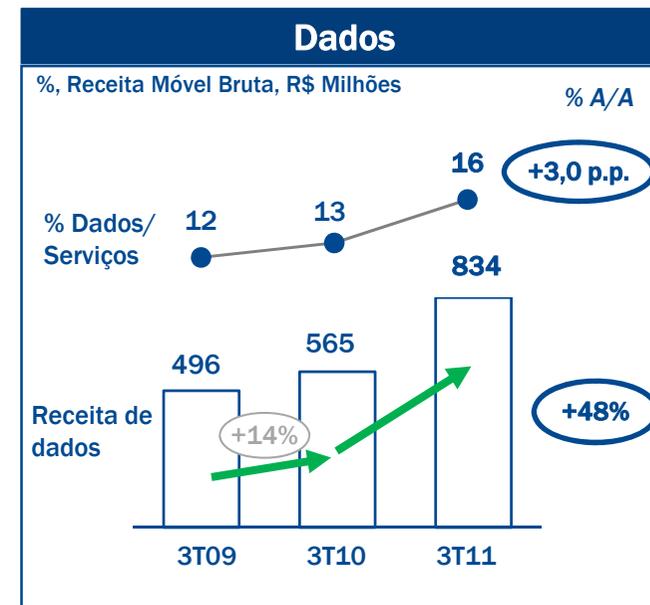
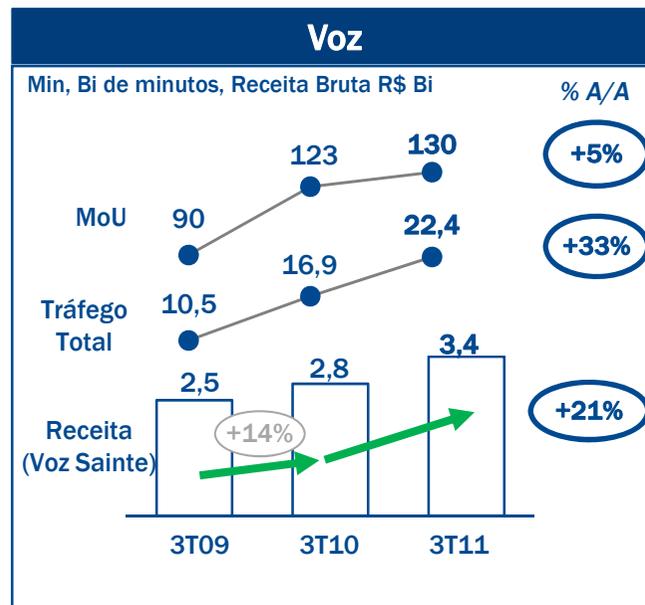
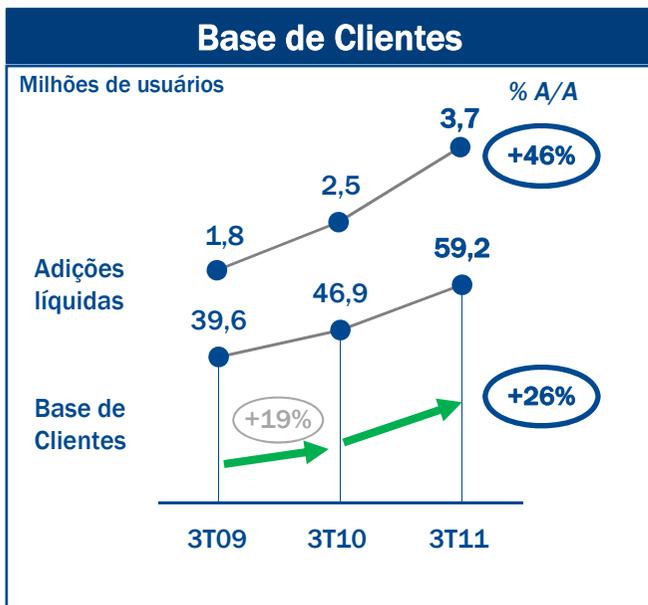


	1T11	2T11	3T11	9M11	9M A/A
Base de Clientes (Milhões)	52,8	55,5	59,2	59,2	+26%
Receita	3.752	4.252	4.371	12.375	+17,5%
Receita de Serviços	3.463	3.744	3.887	11.094	+11,6%
EBITDA	1.033	1.138	1.152	3.323	+11,1%
EBIT	350	529	513	1.392	+103,0%
Lucro Líquido	213	350	317	880	+169,1%
EBITDA - CAPEX	736	421	314	1.471	+17,0%
Dívida Líquida	1.671	1.998	1.458	1.458	-29,9%

# 3 Ondas de crescimento



Você, sem fronteiras.



# Base de Cliente: Expansão da Comunidade



Você, sem fronteiras.

## Mercado Móvel Total (base)

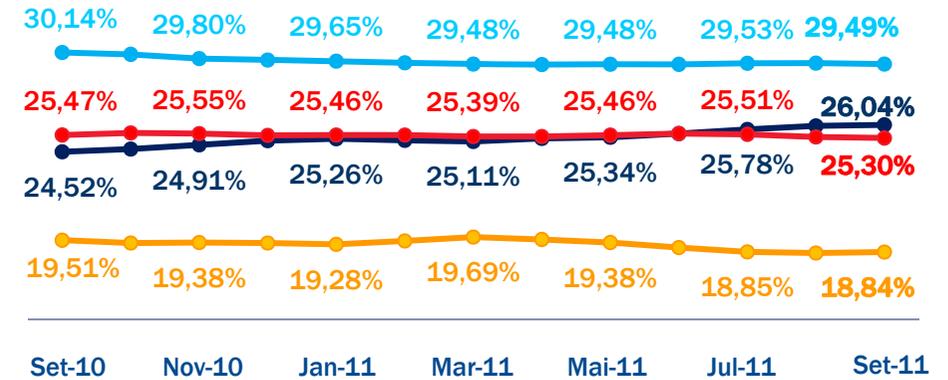
Linhas (mi)

Vivo TIM Claro Oi



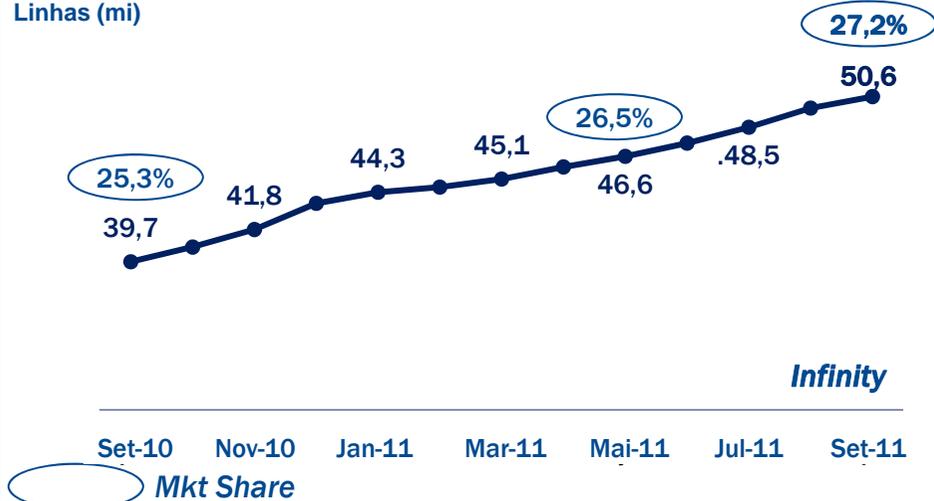
## Mercado Móvel Total (mkt share)

Linhas (mi)



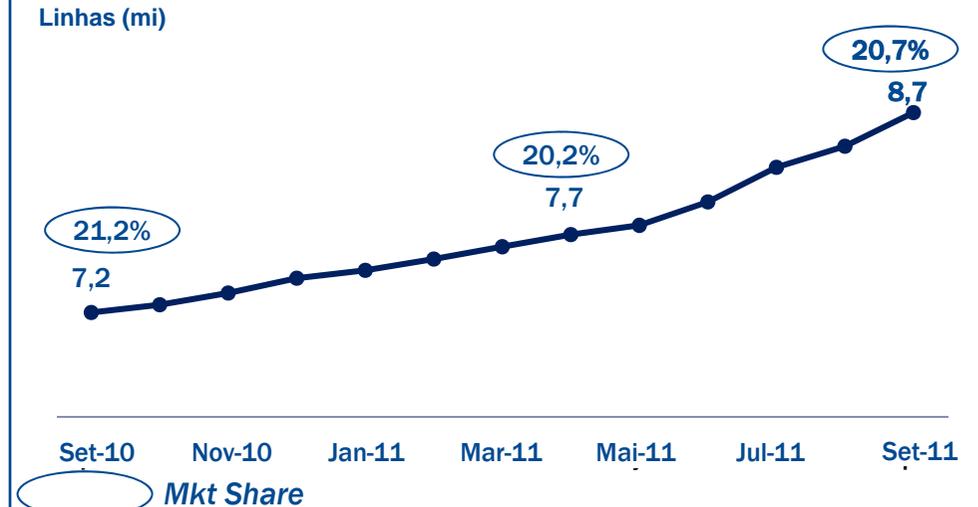
## Mercado Móvel Pré-pago - Consistência

Linhas (mi)

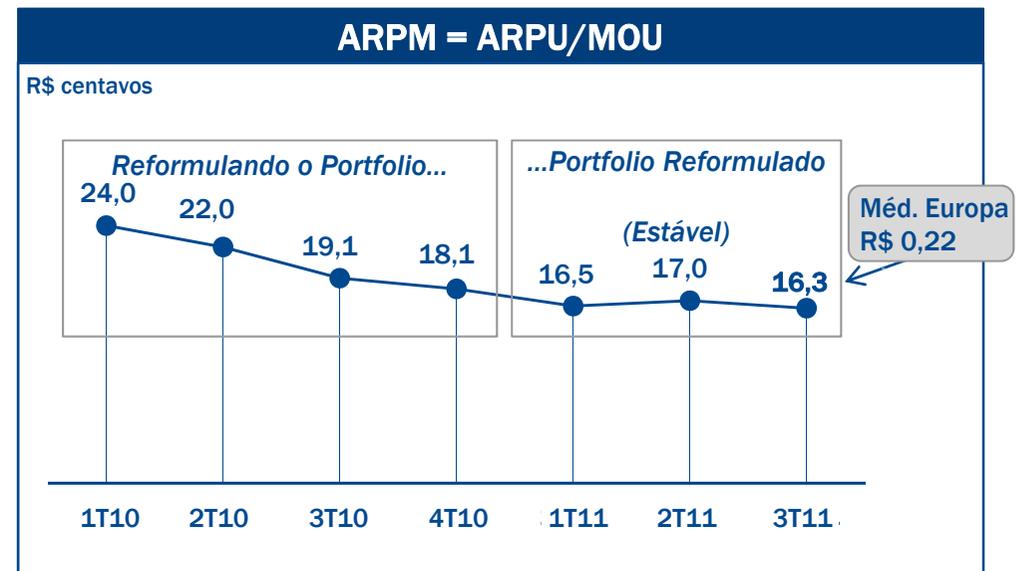
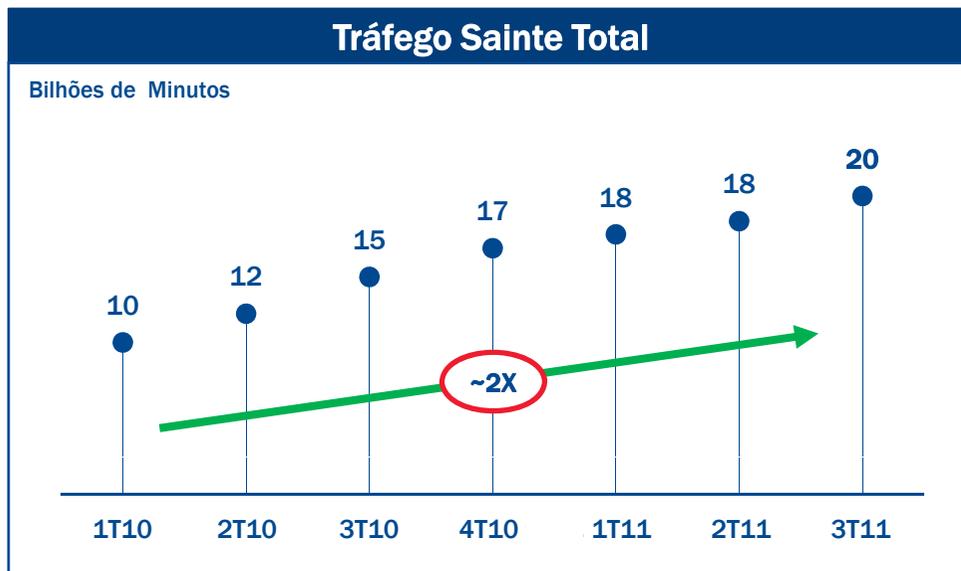
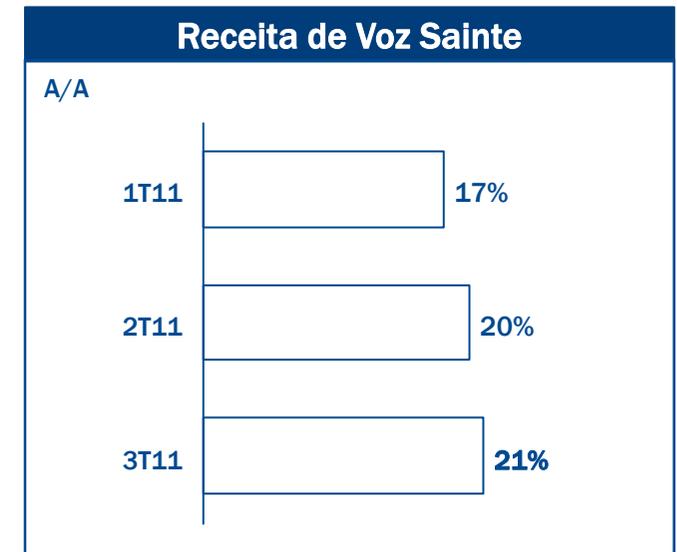
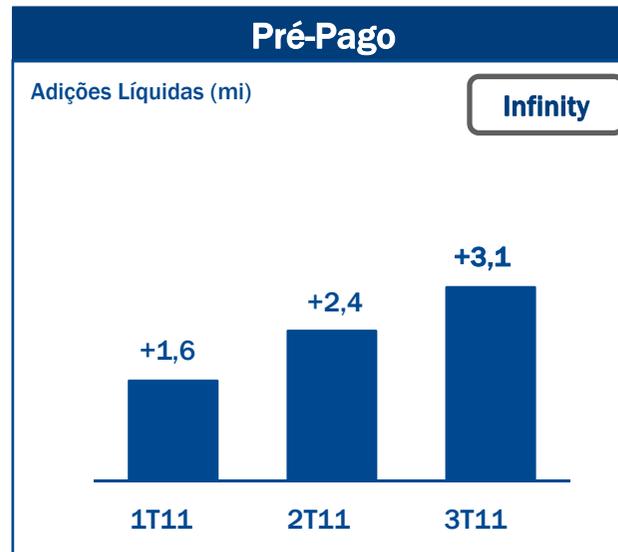
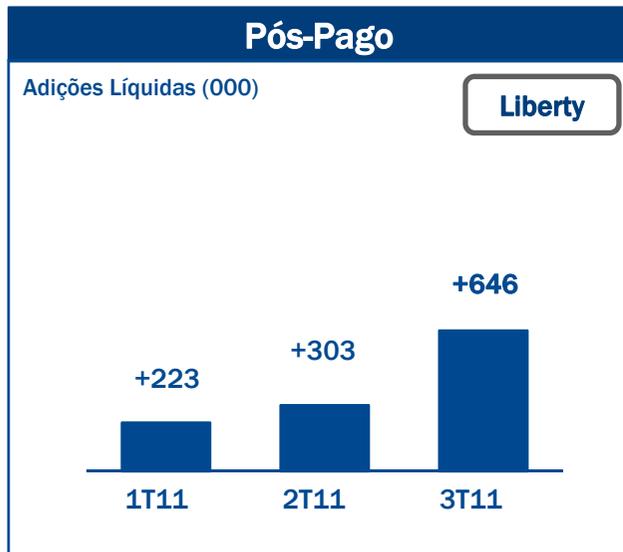


## Mercado Móvel Pós-pago - Aceleração

Linhas (mi)



# Voz Sainte: Pressão contínua na substituição F-M

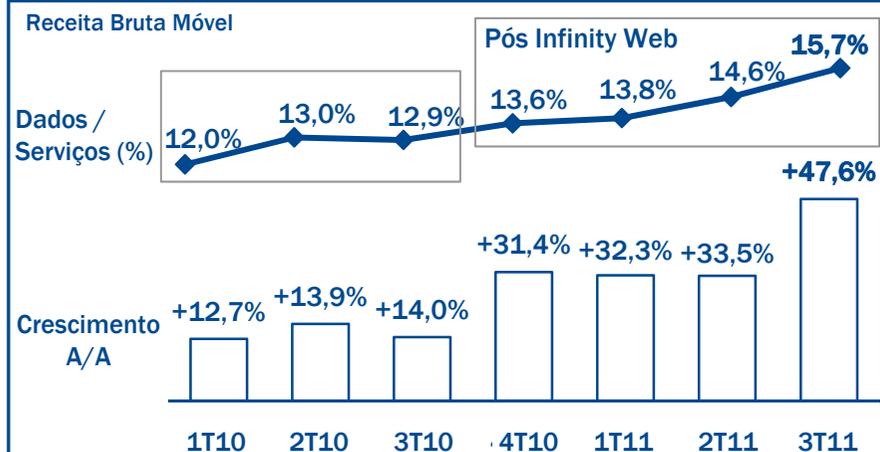


# Crescendo Dados em “Modo Acelerado”

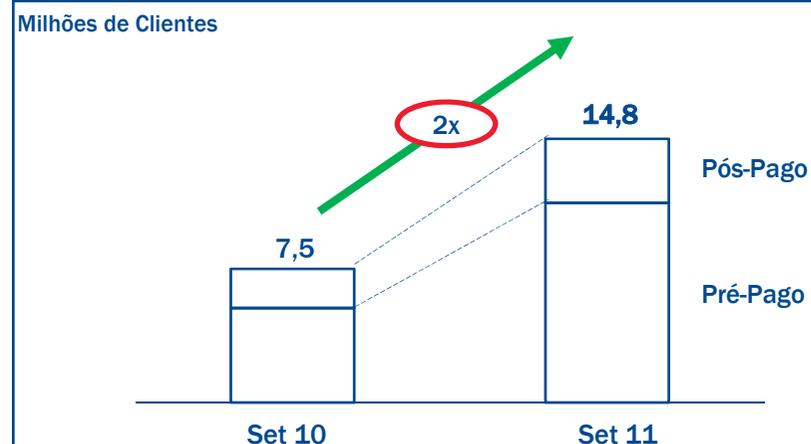


Você, sem fronteiras.

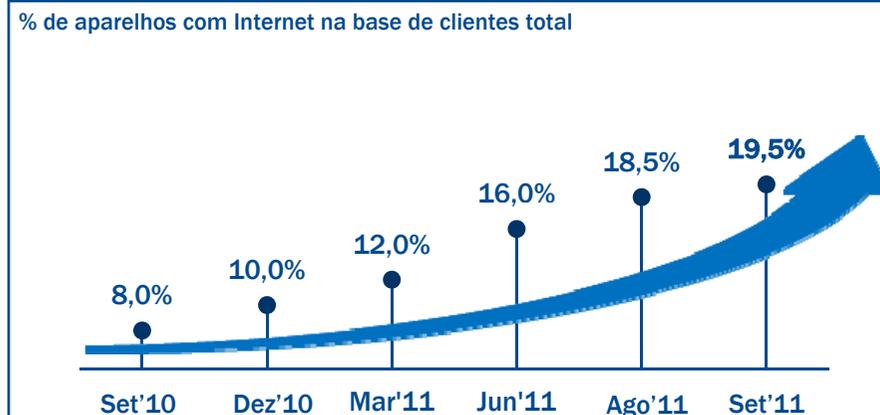
## Receita Móvel de Dados



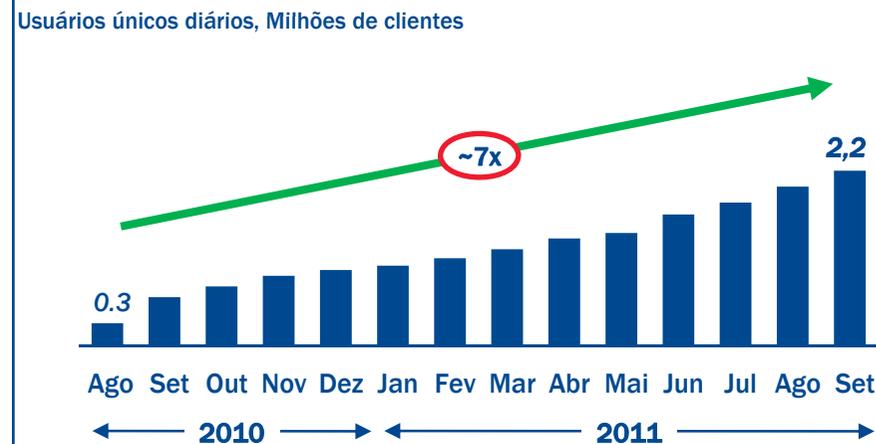
## Usuários Únicos Mensais



## Penetração Smartphone



## Infinity Web (Pré-Pago)

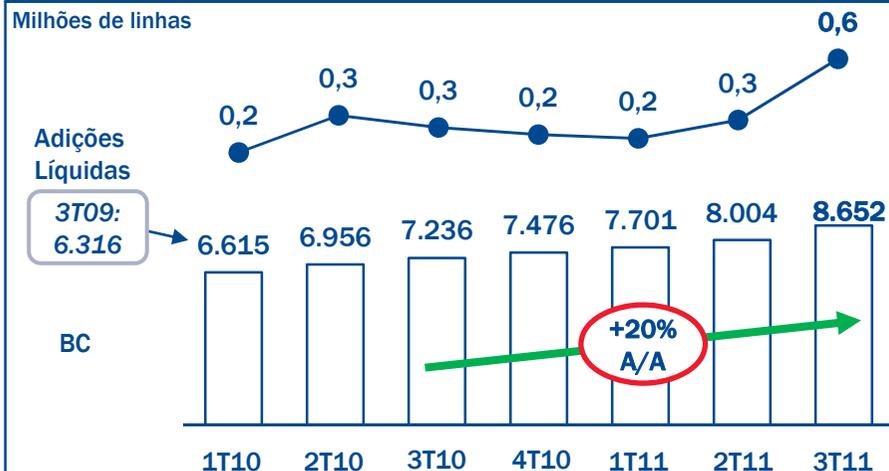


# Acelerando o pós pago com modelo de negócios eficiente



Você, sem fronteiras.

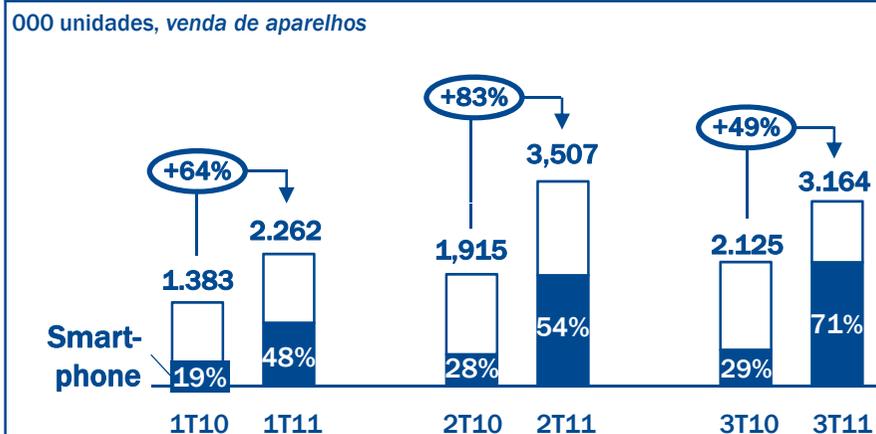
## Base de Clientes Pós-Pago



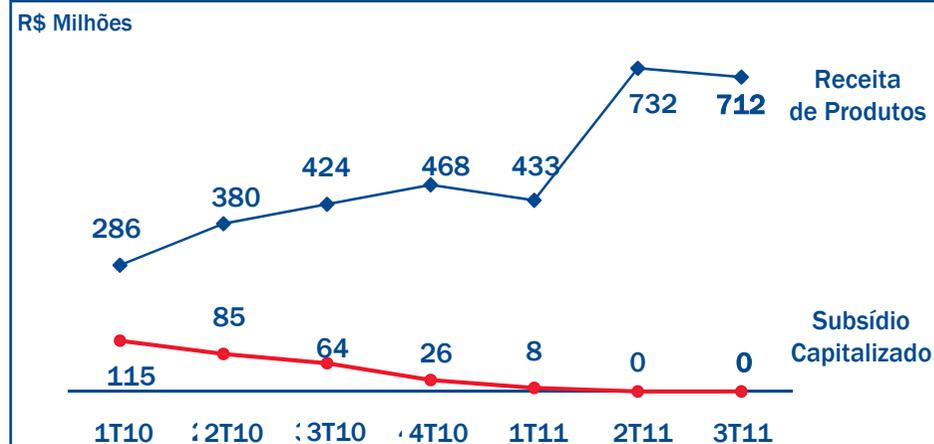
## Devedores Duvidosos e SAC/ARPU



## Aparelhos Vendidos - volume



## Subsídio



▶ 3T11: Principais Realizações

▶ **3T11: Resultados Financeiros**

▶ Conclusões & Perspectivas

# EBITDA & Motores de Eficiência

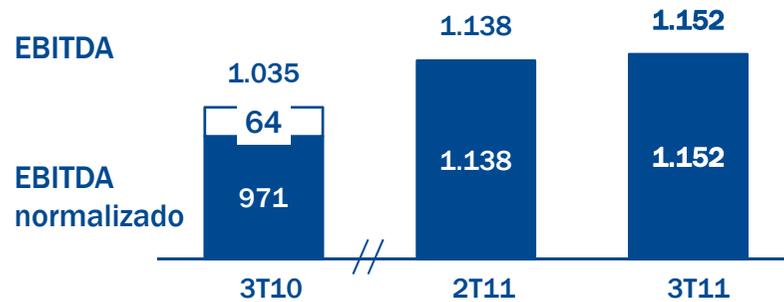


Você. sem fronteiras.

## EBITDA

R\$ Milhões

3T11 vs. 3T10:  
Reportado: +11,3%  
Normalizado: +18,7%

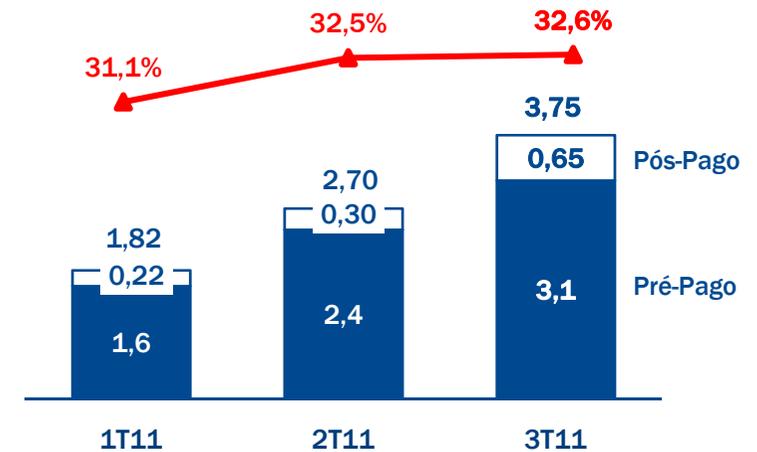


## Melhoria de Margem de Serviço & Expansão de Base

Linhas (Mln)

Margem EBITDA de Serviços

Adições Líq.



## Eficiência da Rede

R\$ Milhões

Tráfego Total (min):  
+32,8% A/A

% A/A

Receita Sainte

Rede e custo de ITX



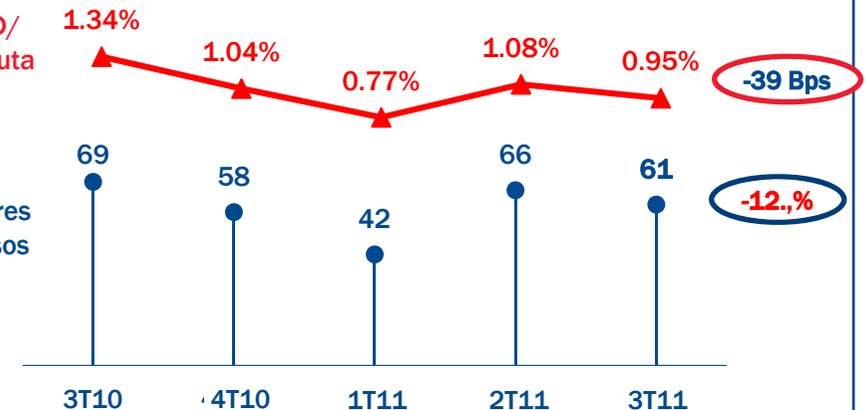
## Devedores Duvidosos

R\$ Milhões, A/A %

% A/A

% PDD/ Rec. Bruta

Prov. Devedores Duvidosos

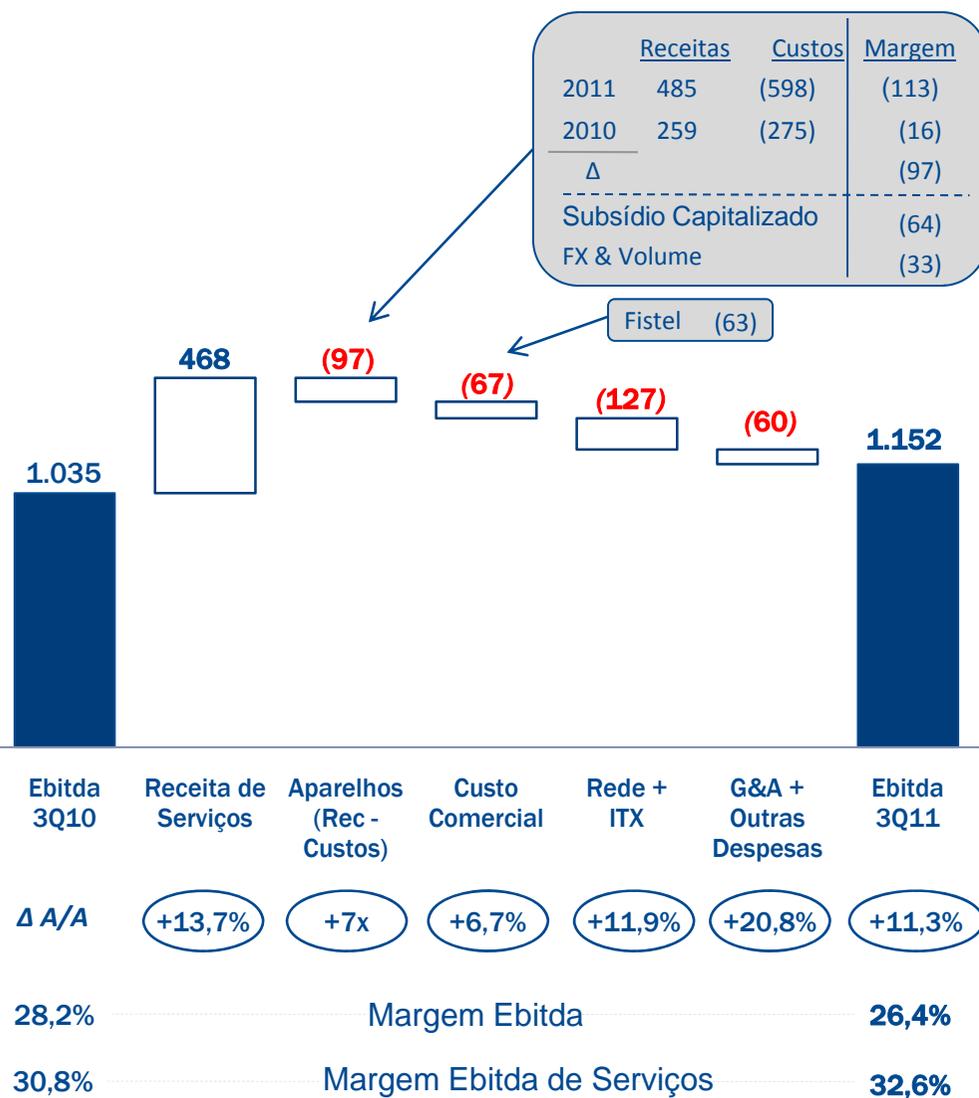


# Crescimento de EBITDA consistente

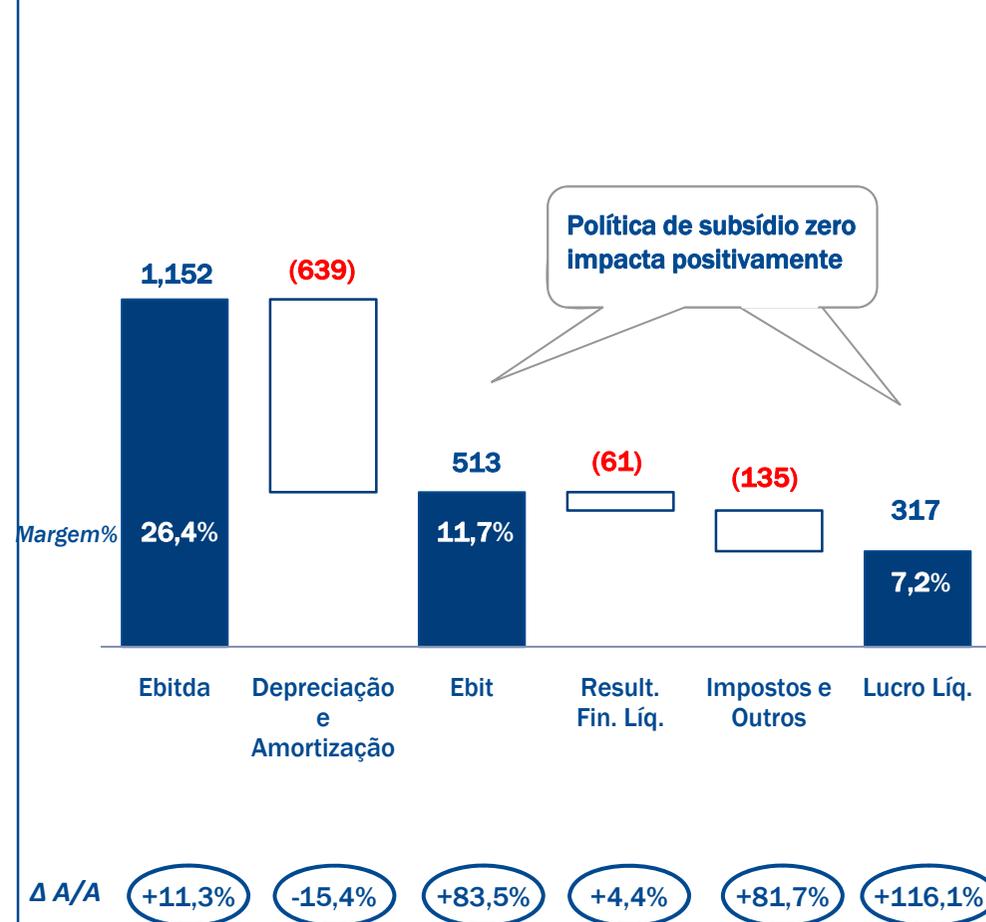


Você. sem fronteiras.

## Evolução EBITDA (em R\$ Mi)



## Do EBITDA ao Lucro Líq. (em R\$ Mi)



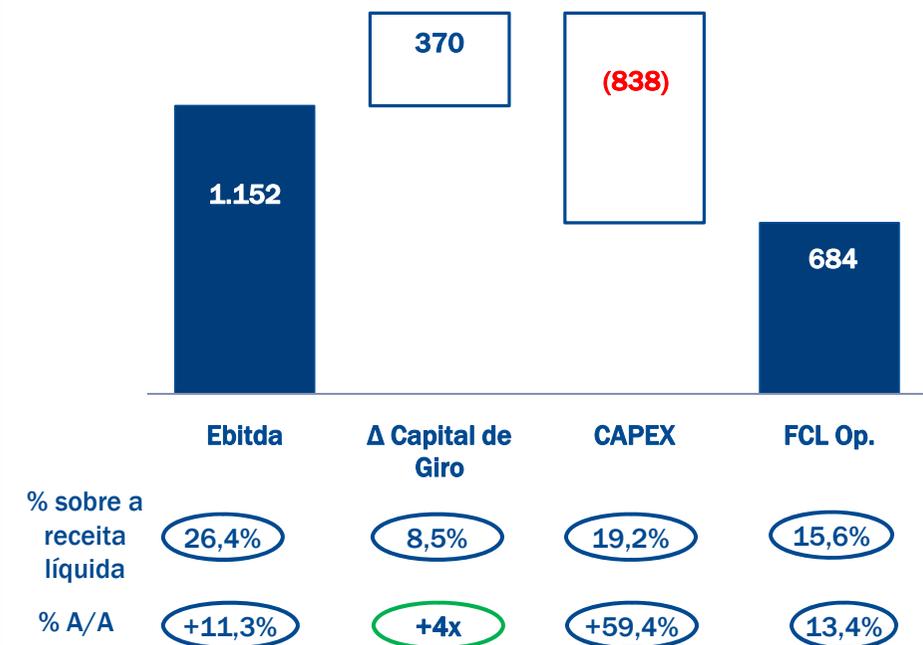
# Geração de Caixa



Você, sem fronteiras.

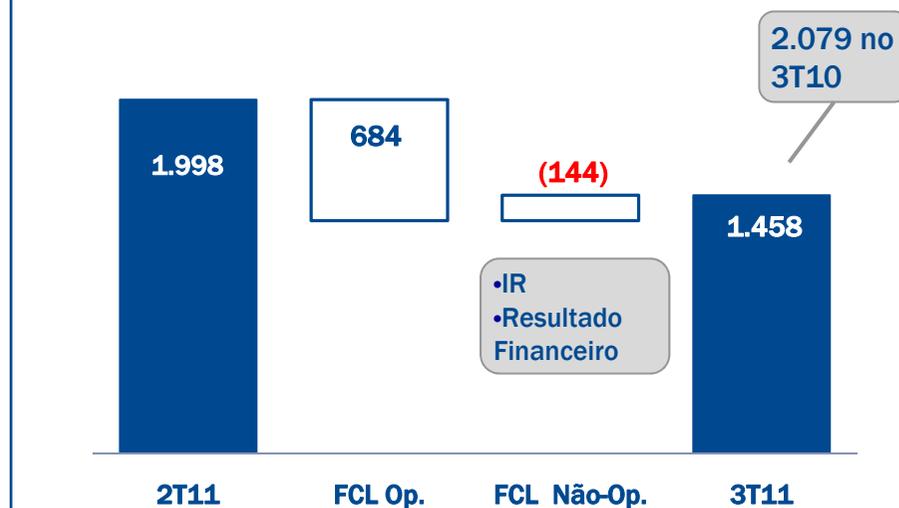
## Fluxo de Caixa Operacional Livre 3T11

R\$ Milhões



## Dívida Líquida 3T11

R\$ Milhões

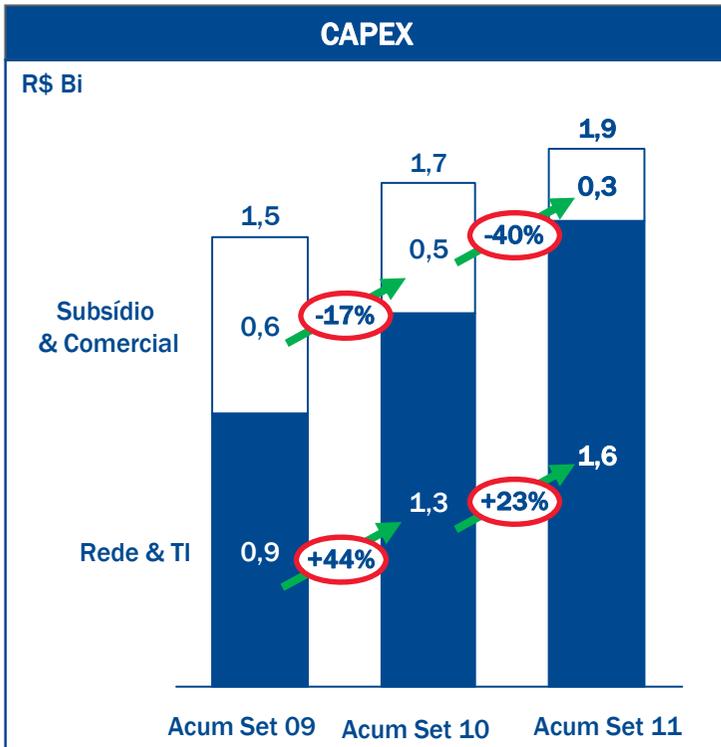


# Fortalecendo a Infraestrutura



Você, sem fronteiras.

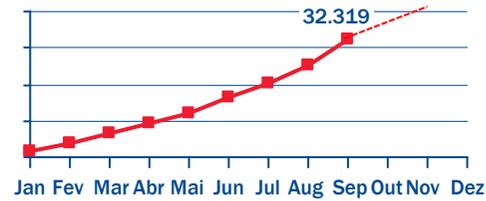
2011



	3T09	3T10	3T11
Subsídio & Comercial	0,2	0,1	0,1
Rede & TI	0,4	0,4	0,8

### TBR - TRX Acumulado

Ativações



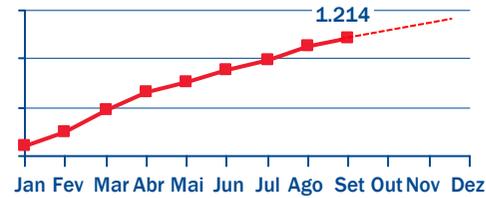
### TRX - NNE

Ativações



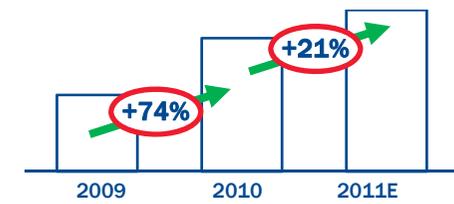
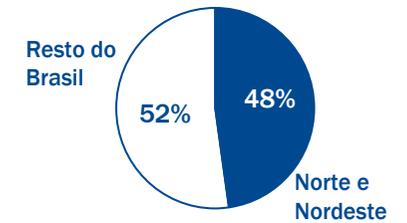
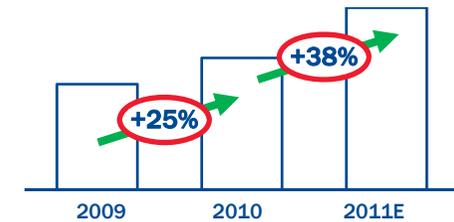
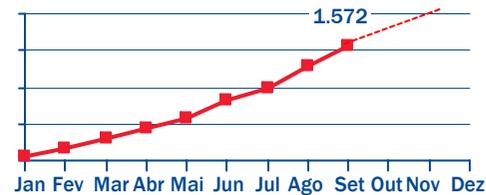
### Node B

Ativações



### MW

Ativações

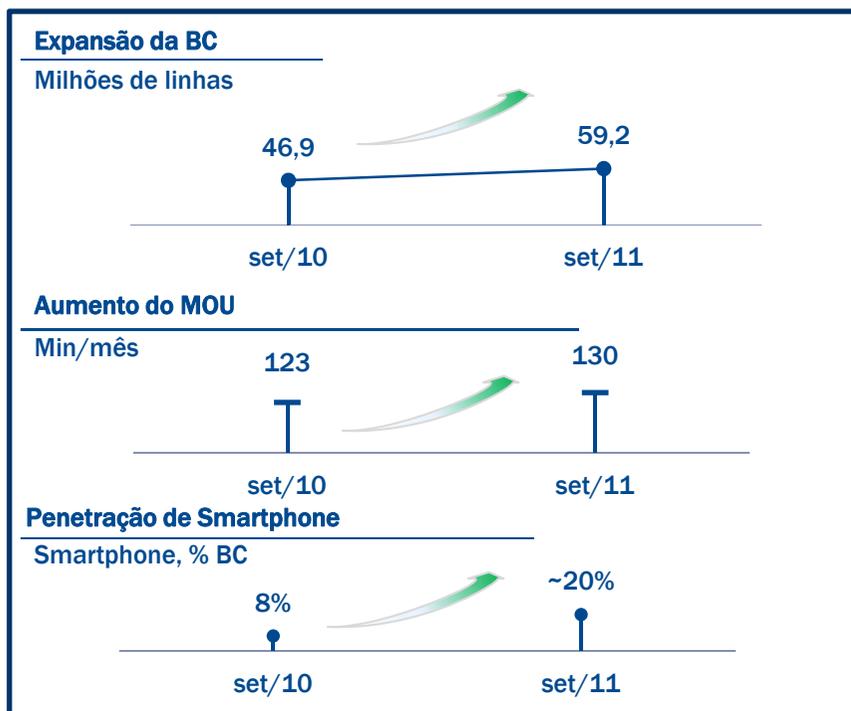
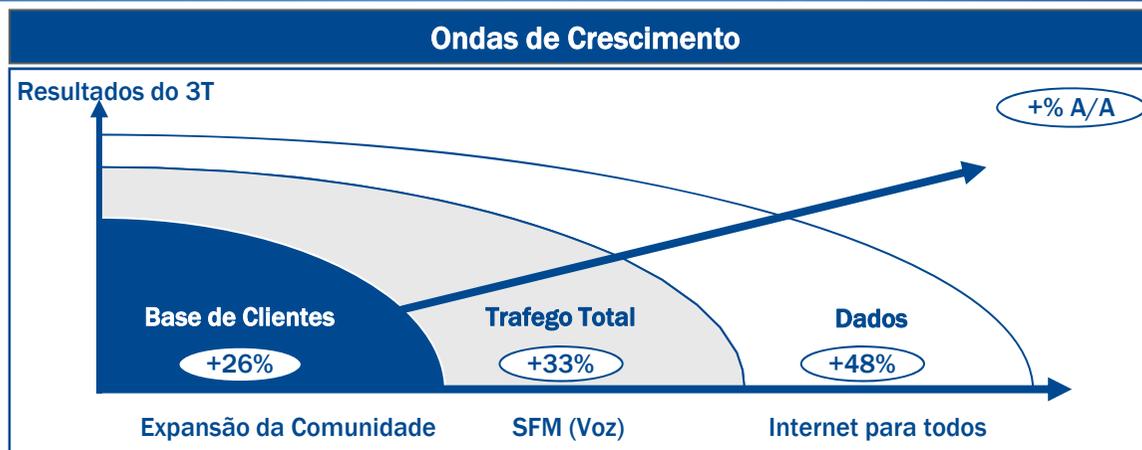


- ▶ 3T11: Principais Realizações
- ▶ 3T11: Resultados Financeiros
- ▶ **Conclusões & Perspectivas**

# Entregando o Prometido



Você, sem fronteiras.



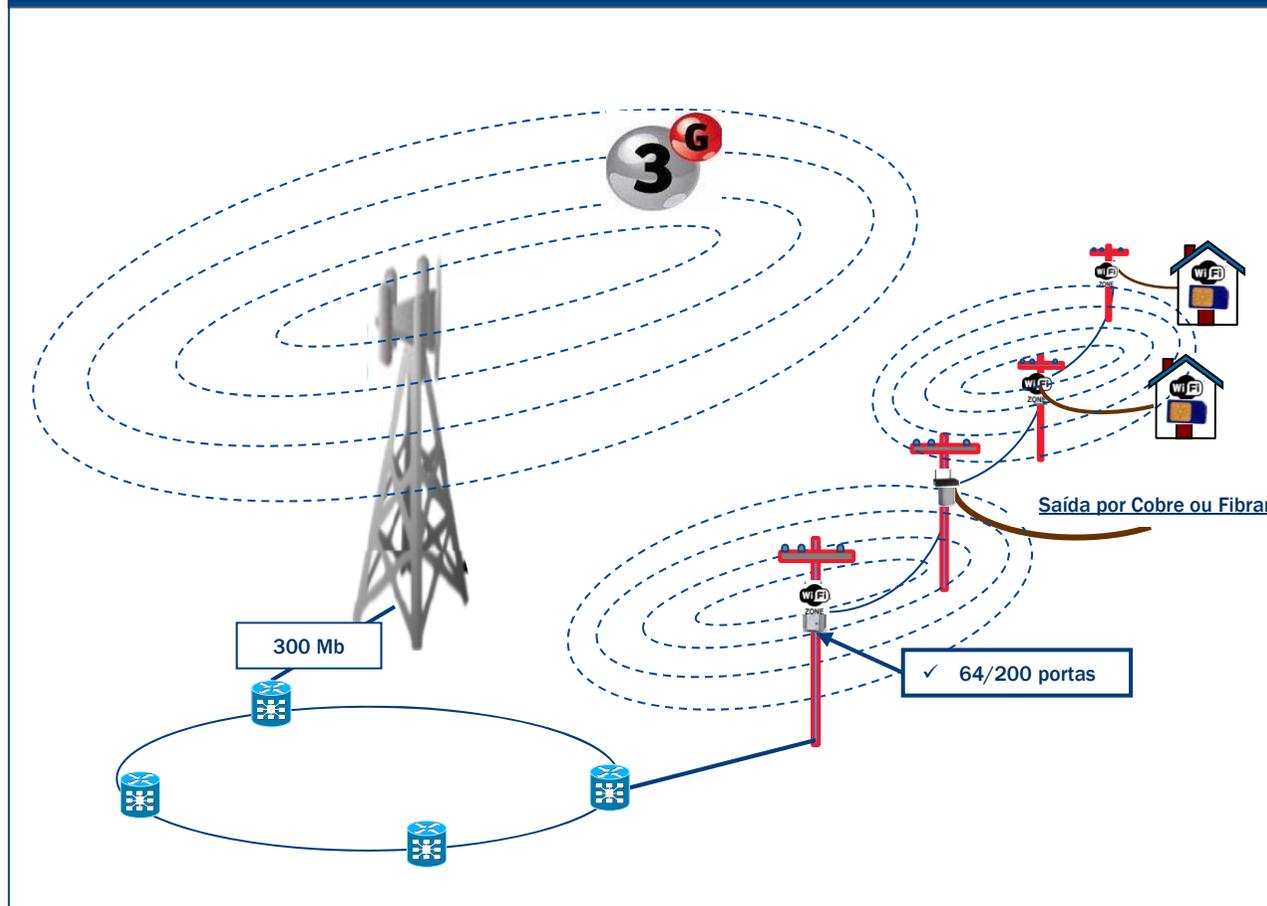
	Guidance 2011-2013	9M11
Market Share	>25%	>26% ✓
Crescimento da Receita%	Próximo de 10%	Rec. de Serviços: +11.6% (set11) Rec. Total: +17.5% (set11) ✓
Rentabilidade	EBITDA 2011 > R\$4.5 bi	R\$ 3,3 bi (set11) ✓
CAPEX	CAPEX 3 Anos R\$ 8.5 bi	R\$ 1,9 bi (set11) ✓
EBITDA - CAPEX	> R\$ 6,6 bi ('11-13)	R\$ 1,5 bi (set11) ✓

# 31 de Outubro: Com a compra da Atimus fechada, estamos prontos para uma nova fase



Você, sem fronteiras.

Arquitetura: Rio de Janeiro/São Paulo



**A melhor banda larga urbana**

**4 razões por trás da aquisição\* da Atimus**

**Economia de Opex & Capex**

**Banda Larga Corporativa**

**Aceleração De Dados Móvel**

**Banda Larga Residencial**

**Criando valor para os Acionistas**

\*EV: R\$ 1,6 Bi / Desembolso: R\$ 1,5 Bi

# Pronto para capturar oportunidades na substituição F-M



Você, sem fronteiras.

## SFM Voz

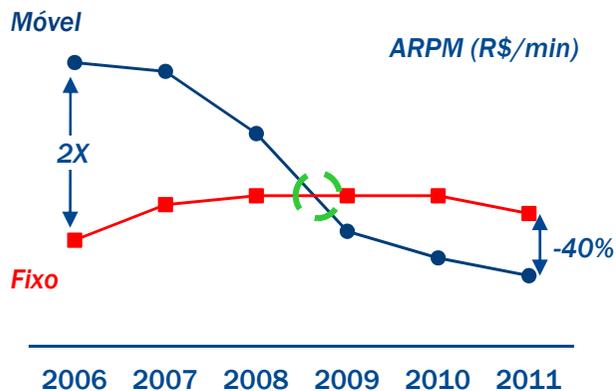
Adições  
Líqu. Infinity



Adições  
Líqu. Liberty



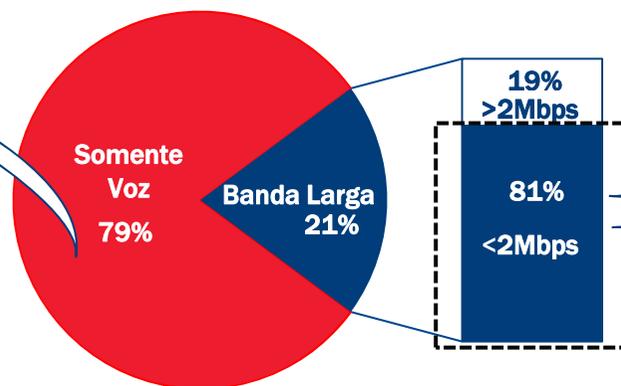
Prêmio negativo no  
preço da mobilidade



## Mercado Brasileiro Fixo

% Total de  
Acessos Fixos

Mercado de  
Banda Larga  
Fixa



## Ultra Banda Larga Fixa

### TIM Fiber

- ✓ 21 cidades na metro área SP/Rio
- ✓ 8 mi de domicílios
- ✓ Mercado Telco de R\$ 30 bi
- ✓ 550.000 clientes corporativos

## Acessos Fixos (LIS) (exemplo concessionária A)

% YoY	3T09	3T10	3T11
	-3%	-4,8%	-6,5%

## Dados SFM

Usuários únicos de dados diário,  
Milhões de Clientes



# Aumento de Capital & Estrutura Organizacional

