

# Divulgação de Resultado



Blue Man Group

# 3T10



**Você, sem fronteiras.**

## ▶ Resultados do 3T 2010

▶ Financeiro

▶ Perspectivas para o 4T 2010

# 3T em poucas palavras: um crescimento sustentável



Você, sem fronteiras.

		3T	A/A
<b>Tamanho</b>	<u>Base de Clientes</u>	46,9 Mln	+18,5%
	• <i>Market Share</i>	24,5%	
	• <i>Market Share Incremental</i>	40%	
<b>Crescimento</b>	<u>Receita Líquida</u>	3.648	+6,1%
	• Receita Líquida de Serviços	3.387	+6,3%
<b>Rentabilidade</b>	<u>EBITDA</u>	924	+19,6%
	• Margem EBITDA	25,3	+2,9 pp
	• EBIT	257	+226%
	• <i>Margem EBIT</i>	7,0%	+4,7 pp
	• FCL Operacional	603	+53,9%
	• <i>FCL Yield</i>	16,5%	+5,1 pp

Habilidade em combinar crescimento da Base de Clientes com maior rentabilidade

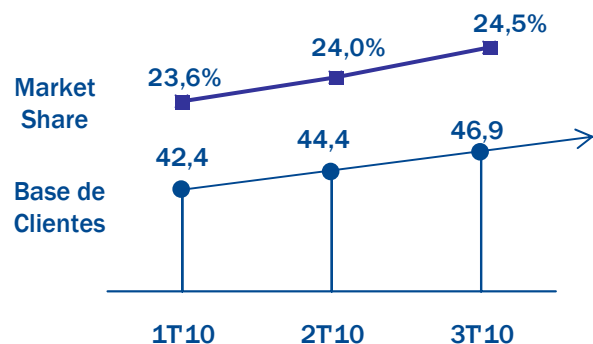
# Consistência nos Resultados



Você, sem fronteiras.

## “Mais pessoas”

Base de Clientes, MM de linhas

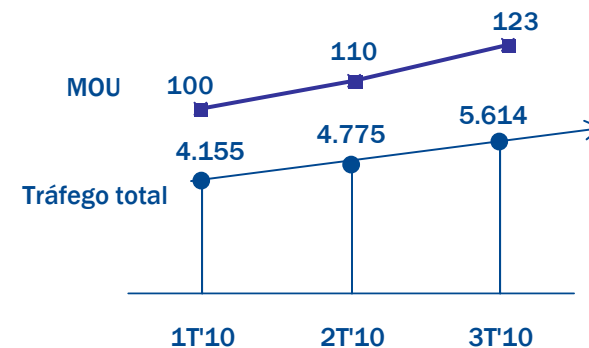


Crescimento A/A

Δ %	1T'10	2T'10	3T'10
	+17%	+17%	+19%

## “Falando mais”

MM de minutos, média mensal

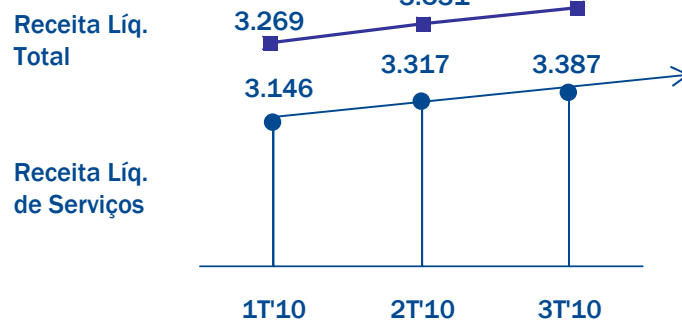


Crescimento A/A

Metric	1T'10	2T'10	3T'10
MOU	+42%	+51%	+37%
Tráfego	+64%	+77%	+61%

## “Gerando mais Receitas ...”

BR GAAP, R\$ MM

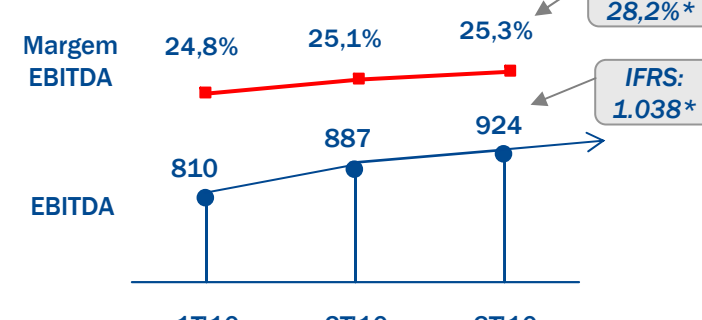


Crescimento A/A

	1T'10	2T'10	3T'10	YTD
A/A% Total	+3,0%	+1,3%	+6,1%	+3,5%
A/A% Serviços	+5,4%	+6,4%	+6,3%	+6,0%

## ...com maior Rentabilidade”

BR GAAP, R\$ MM



A/A

	1T'10	2T'10	3T'10	YTD
A/A% EBITDA	+31,0%	+16,1%	+19,6%	+21,6%
Δ Margem EBITDA	+5,3pp	+3,2pp	+2,9pp	

\* Números em IFRS de acordo com o report do acionista controlador (TIM Brasil consolidado)

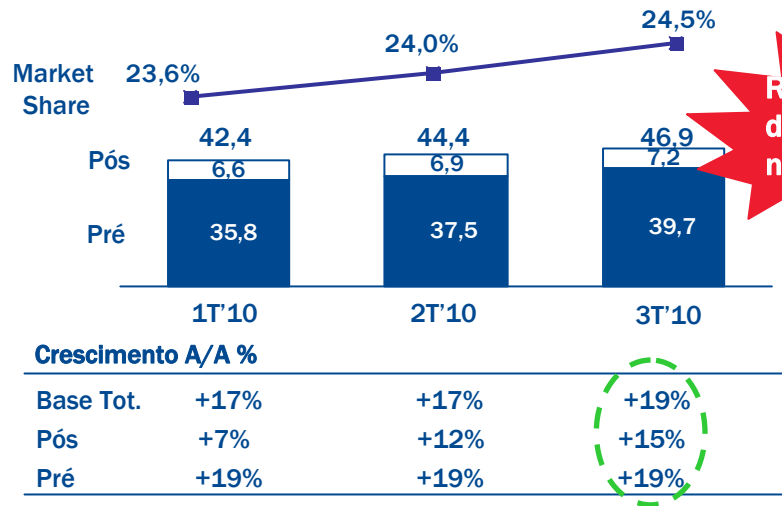
# “Mais Pessoas”



Você, sem fronteiras.

## Participação de Mercado e Base de Clientes

Base de Clientes, MM de linhas

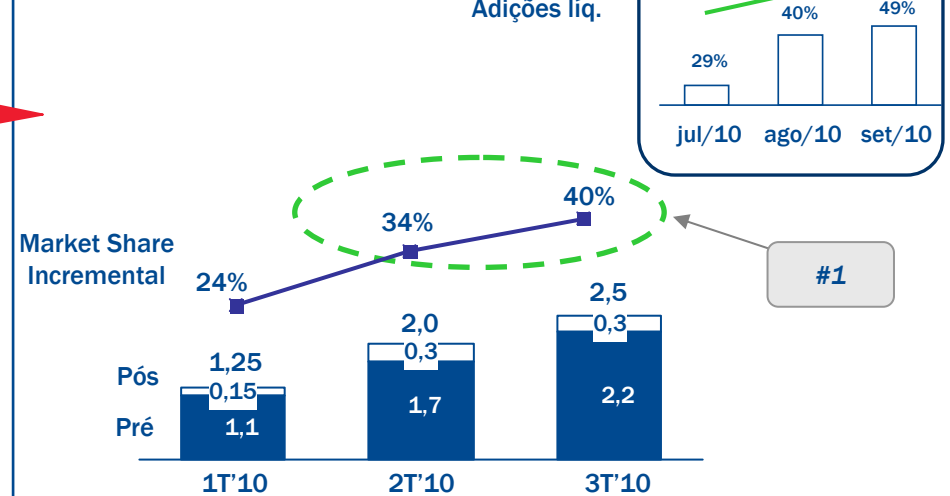


**Recuperação do 2º lugar no Pré-Pago**

## Market Share Incremental e Adições Líquidas

Adições Líquidas, MM de linhas

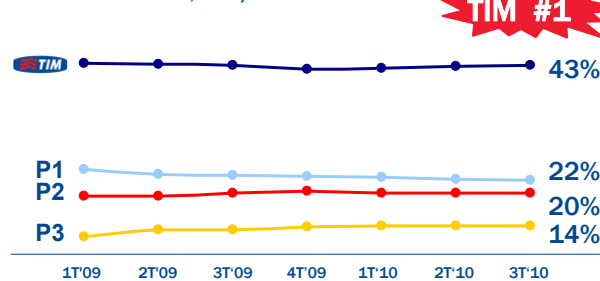
% do total de Adições líq.



#1

## Sólida Liderança no Sul

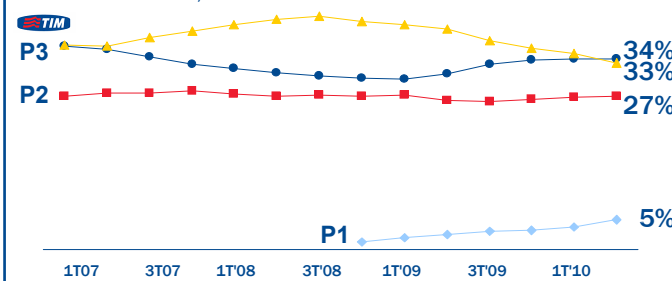
Market share %, PR / SC



**TIM #1**

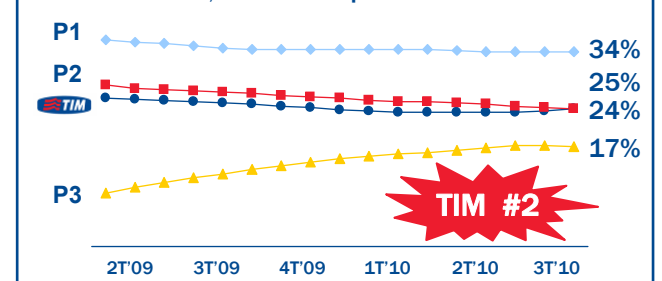
## Recuperação da Liderança no Nordeste

Market share %, Área 10



## Recuperação da 2ª posição em São Paulo

Market share %, Área metropolitana



**TIM #2**

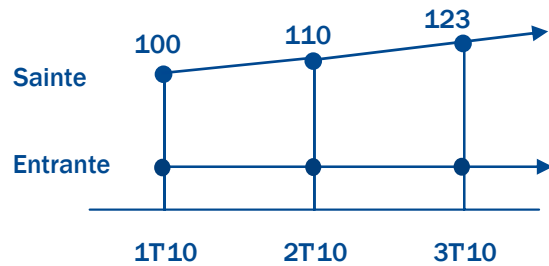
# “Falando Mais”



Você, sem fronteiras.

## MOU

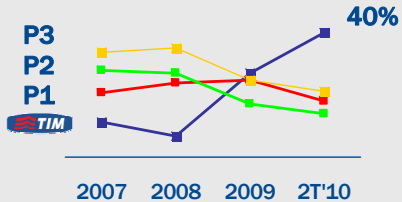
Minutos / linhas / mês



Crescimento A/A

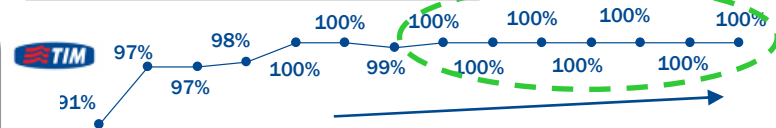
Δ %	1T10	2T10	3T10
	+ 42%	+ 51%	+ 37%
MoU 2009	70	73	90

### #1 Mkt Share LD

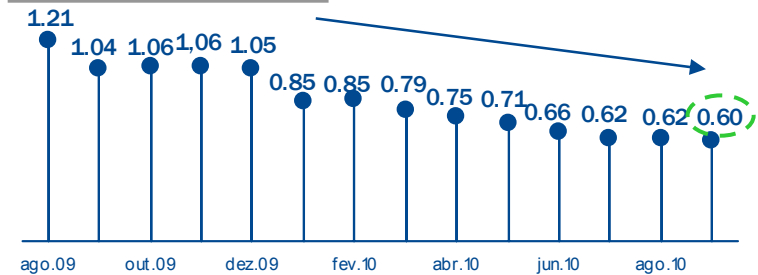


## Qualidade de Rede e de Serviço

### Qualidade de Rede

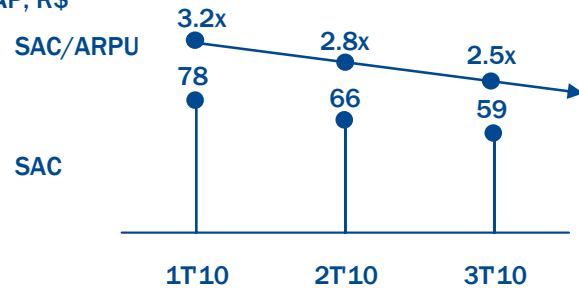


### Queda de chamadas



## SAC

BR GAAP, R\$



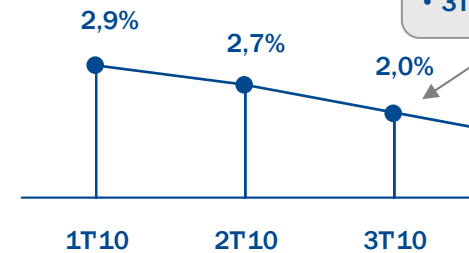
Eficiência de vendas

Crescimento A/A

Δ %	1T10	2T10	3T10
	- 25%	- 25%	- 31%
SAC 2009	104	88	85

## PDD

BR GAAP, % da Receita de Serviços



• 3T'10: R\$ 69.4 MM  
• 3T'09: R\$ 102.9 MM

Crescimento A/A

Δ %	1T10	2T10	3T10
	- 33%	- 5%	- 33%
PDD 2009	4,6%	3,1%	3,2%

\* SAC = Subsídios + Comissões + Publicidade

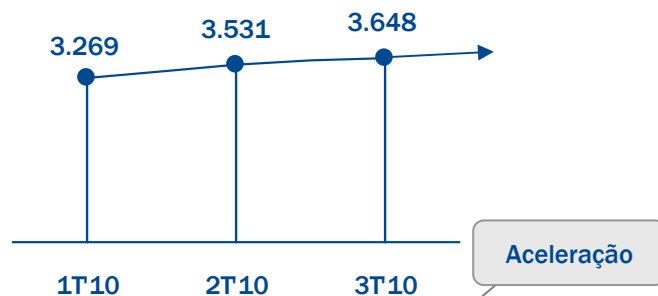
# “Gerando mais Receitas”...(1/2)



Você, sem fronteiras.

## Receita Total

BR GAAP, R\$ MM

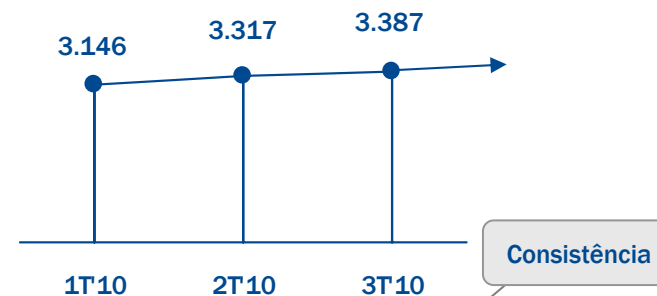


Crescimento A/A

	1T10	2T10	3T10	YTD
Δ %	+3,0%	+ 1,3%	+6,1%	+ 3,5%
2009	3.174	3.486	3.440	10.099

## Receita de Serviços

BR GAAP, R\$ MM

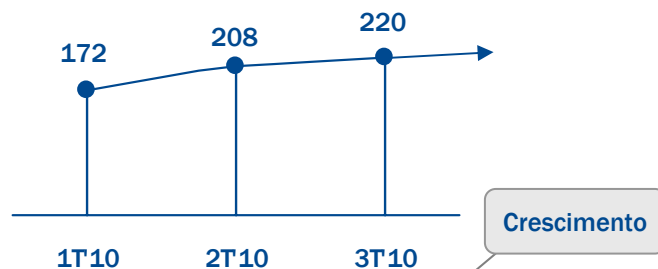


Crescimento A/A

	1T10	2T10	3T10	YTD
Δ %	+5,4%	+ 6,4%	+6,3%	+ 6,0%
2009	2.985	3.118	3.186	9.289

## Receita de Serviços Intelig

BR GAAP, R\$ MM

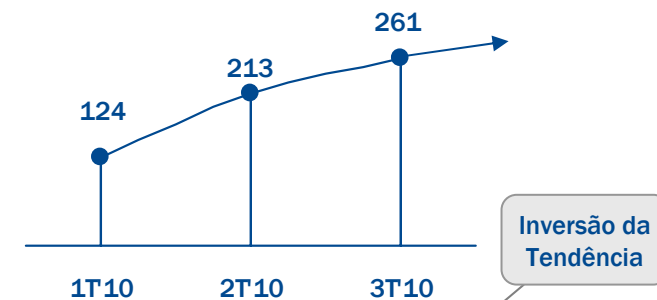


Crescimento A/A

	1T10	2T10	3T10	YTD
Δ %	+14,4%	+ 26%	+29%	+ 24%
2009	151	165	170	485

## Receita de Produtos

BR GAAP, R\$ MM



Crescimento A/A

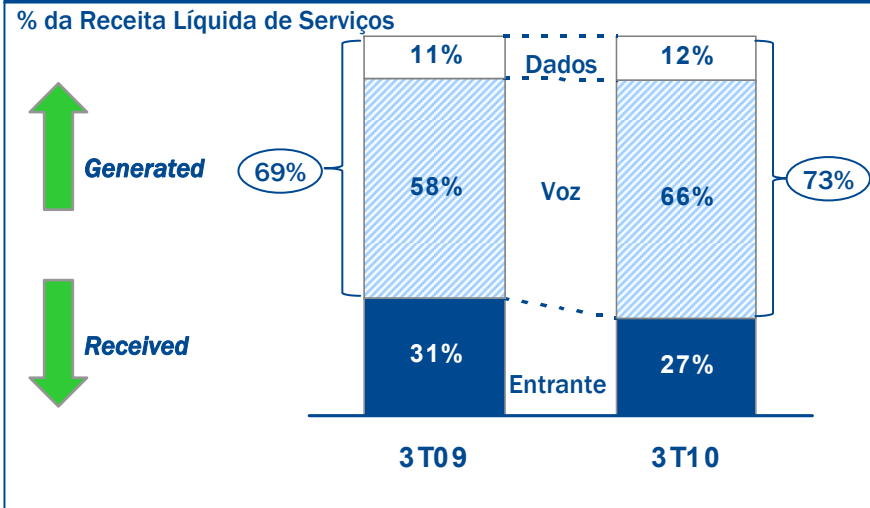
	1T10	2T10	3T10	YTD
Δ %	- 34,4%	- 42,1%	+2,8%	- 26%
2009	189	368	254	811

# ...com “Receita Móvel de Alta Qualidade” (2/2)

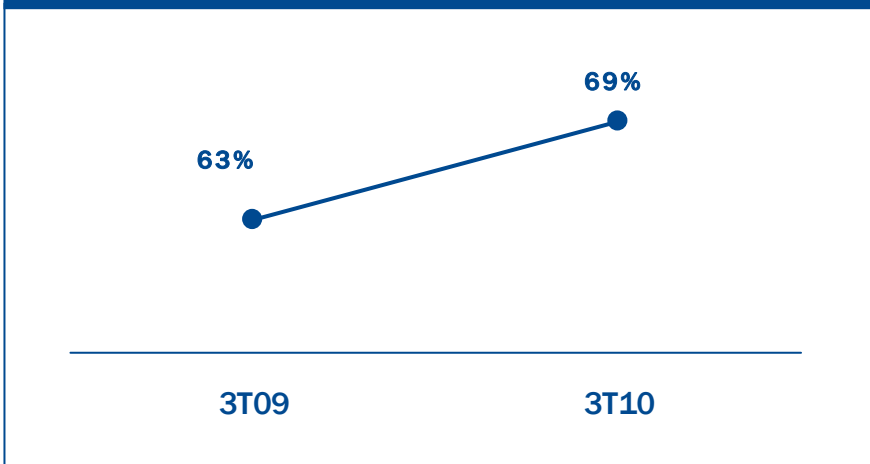


Você, sem fronteiras.

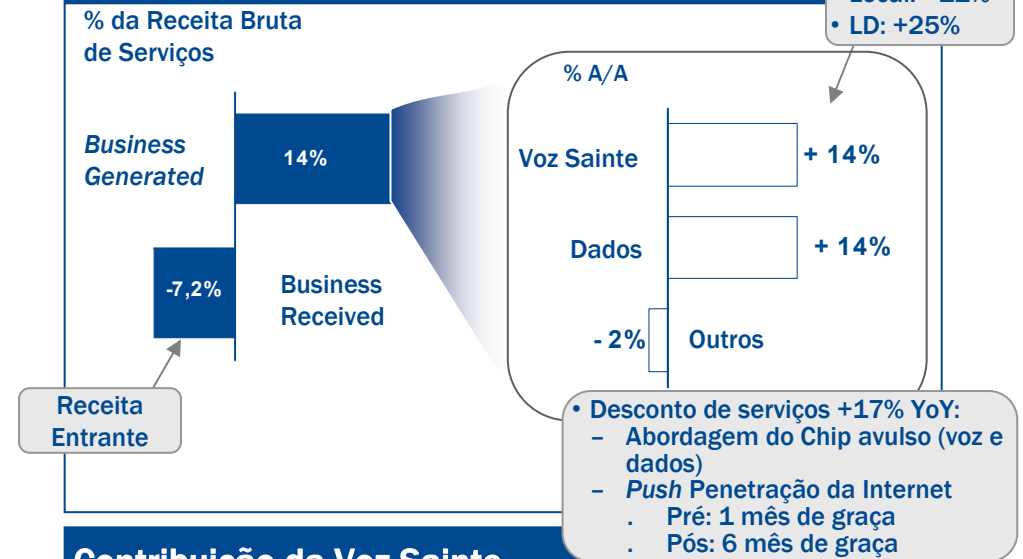
## Business Generated vs Received



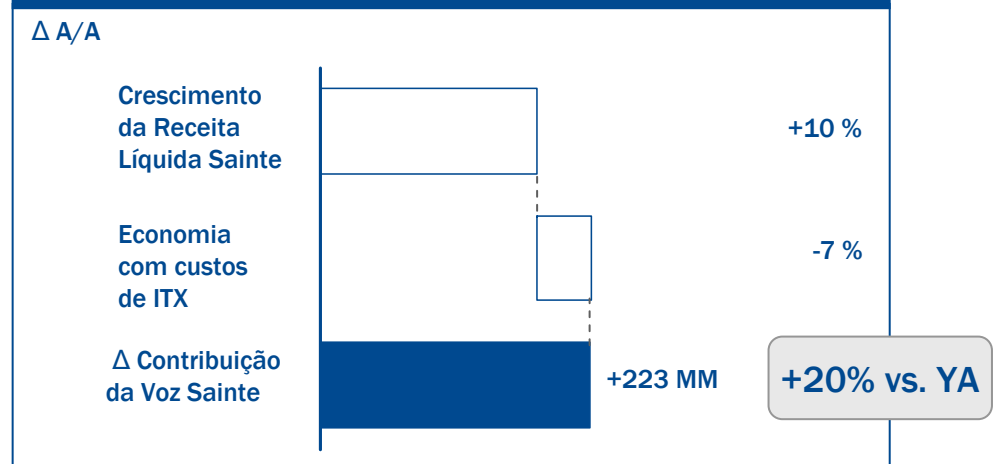
## Primeira Margem da Voz Sainte\*



## Crescimento da Receita de Serviços



## Contribuição da Voz Sainte



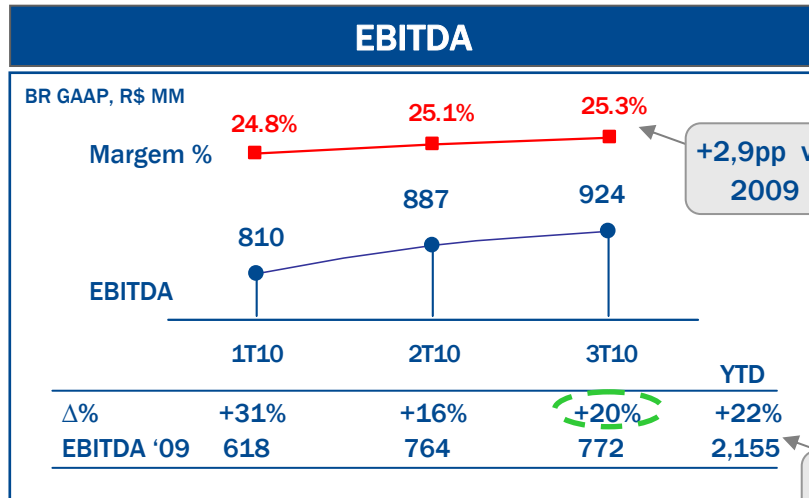
\* (Receita de Voz Sainte – Custo de ITX) / Receita de Voz Sainte



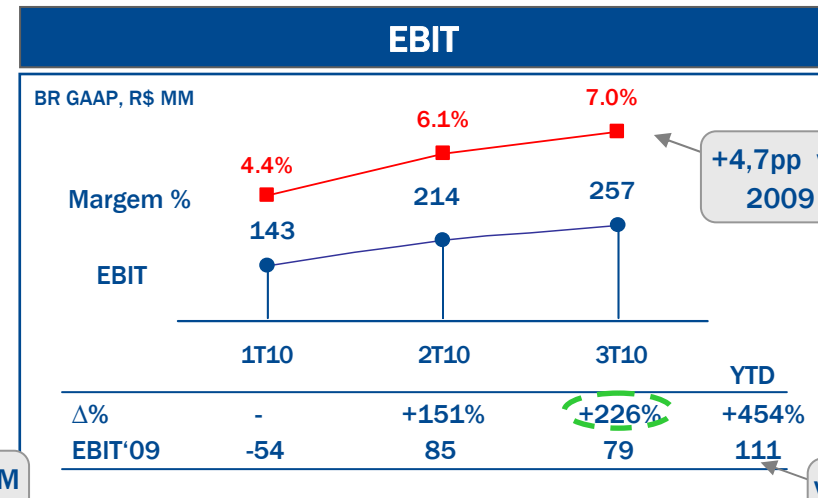
# “Maior Rentabilidade”



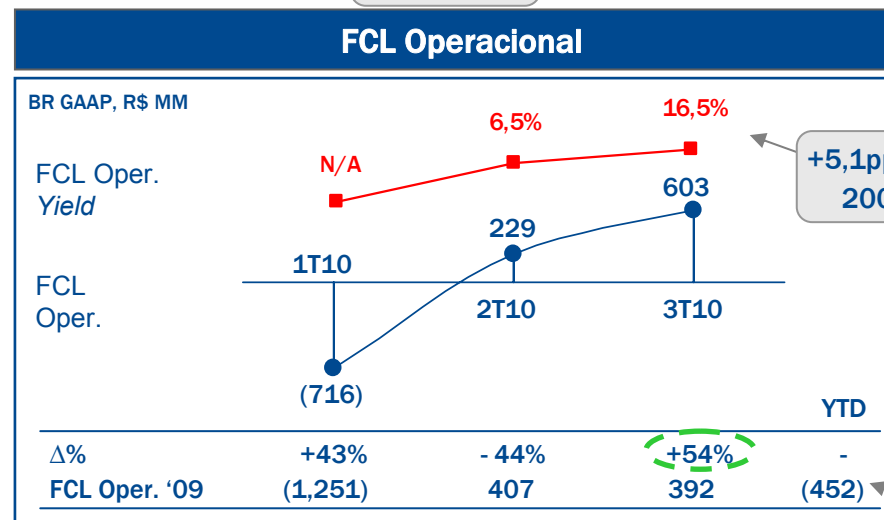
Você, sem fronteiras.



vs. 2.620MM  
YTD 2010



vs. 614MM  
YTD 2010



vs. 116MM  
YTD 2010

▶ Resultados do 3T 2010

▶ **Financeiro**

▶ Perspectivas para o 4T 2010

# Consistência na tendência trimestral



Você, sem fronteiras.

## Atual

R\$ MM	1T				2T				3T				Setembro YTD			
	2010	2009	abs. A/A	% A/A	2010	2009	abs. A/A	% A/A	2010	2009	abs. A/A	% A/A	2010	2009	abs. A/A	% A/A
<b>Br Gaap *</b>																
Receita Líquida	3.269	3.174	96	3,0%	3.531	3.486	45	1,3%	3.648	3.440	208	6,1%	10.448	10.099	349	3,5%
Serviços	3.146	2.985	161	5,4%	3.317	3.118	199	6,4%	3.387	3.186	201	6,3%	9.850	9.289	562	6,0%
Produtos	124	189	(65)	-34,5%	213	368	(155)	-42,1%	261	254	7	2,8%	598	811	(213)	-26,3%
EBITDA	810	618	191	30,9%	887	764	123	16,1%	924	772	152	19,6%	2.620	2.155	466	21,6%
Margem EBITDA	24,8%	19,5%			25,1%	21,9%			25,3%	22,5%			25,1%	21,3%		
Capex	576	201	375	186,7%	436	429	7	1,6%	463	541	(78)	-14,3%	1.475	1.171	304	26,0%
EBITDA - Capex	234	418	(184)	-44,0%	450	335	116	34,6%	461	232	229	99,0%	1.145	984	161	16,4%

- ✓ Em linha com o Guidance
- ✓ IFRS mostra o benefício da estratégia de redução de subsídio no nível de fluxo de caixa operacional livre

## Em perspectiva

R\$ MM	1T				2T				3T				Setembro YTD			
	2010	2009	abs. A/A	% A/A	2010	2009	abs. A/A	% A/A	2010	2009	abs. A/A	% A/A	2010	2009	abs. A/A	% A/A
<b>IFRS como divulgado pela Telecom Italia *</b>																
Receita Líquida	3.296	3.198	98	3,1%	3.559	3.512	47	1,3%	3.677	3.467	209	6,0%	10.532	10.178	354	3,5%
Serviços	3.177	3.015	161	5,3%	3.350	3.151	199	6,3%	3.418	3.223	196	6,1%	9.945	9.389	556	5,9%
Produtos	120	183	(63)	-34,6%	209	361	(152)	-42,2%	259	245	14	5,6%	587	789	(202)	-25,6%
EBITDA	949	706	243	34,4%	1.012	872	140	16,1%	1.038	882	156	17,7%	2.999	2.460	539	21,9%
Margem EBITDA	28,8%	22,1%			28,4%	24,8%			28,2%	25,4%			28,5%	24,2%		
Capex	689	322	368	114,4%	520	535	(15)	-2,7%	526	692	(166)	-24,0%	1.736	1.548	187	12,1%
EBITDA - Capex	260	385	(125)	-32,5%	492	337	155	45,9%	512	190	322	169,5%	1.264	912	352	38,6%

\*: Resultados de 2009 em BRGAAP e IFRS inclui Intelig Proforma

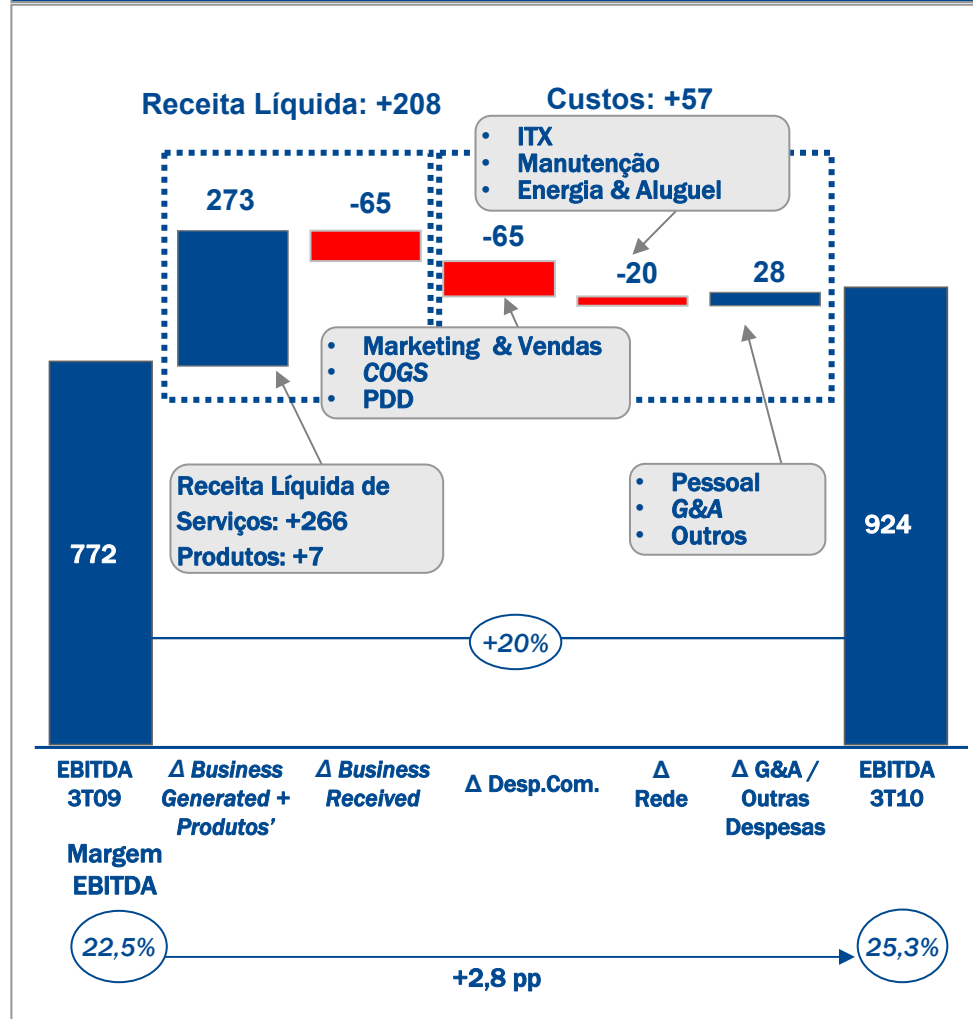
Nota Diferença chave entre BRGAAP e IFRS é na capitalização do subsídio de aparelhos

# Crescimento consistente do EBITDA

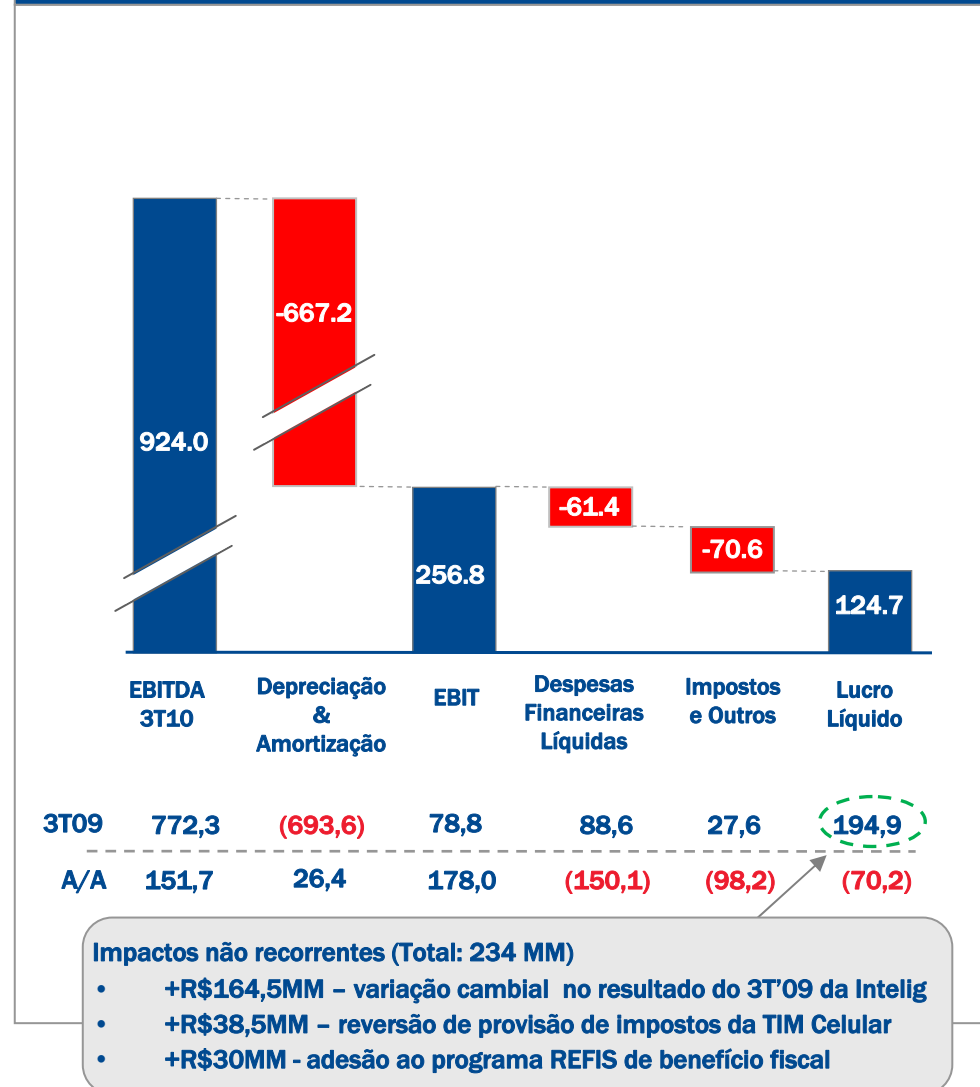


Você, sem fronteiras.

## Evolução do EBITDA (em R\$ MM)

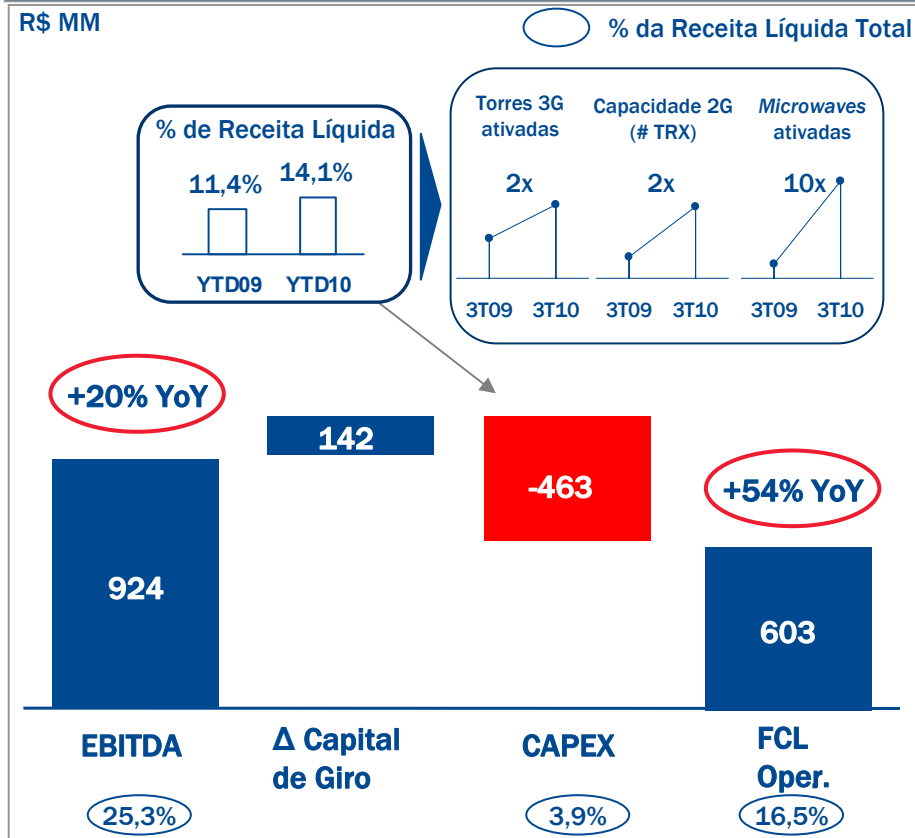


## Do EBITDA ao Lucro Líquido (em R\$ MM)

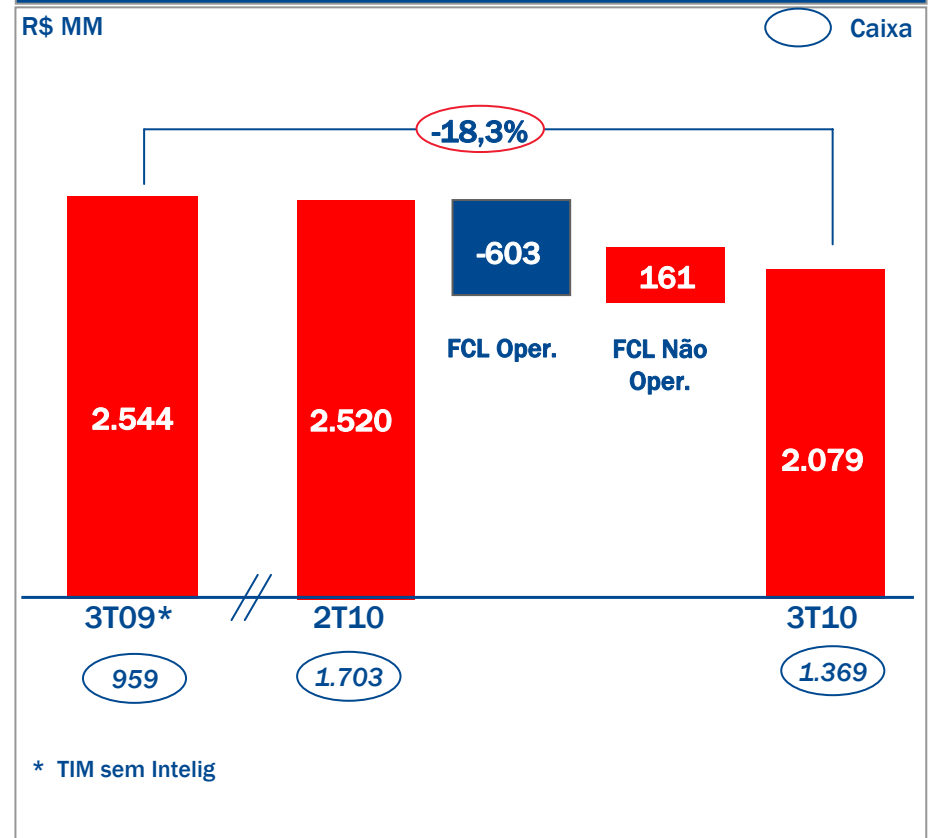


# Fluxo de Caixa Livre e Posição Financeira Líquida

## Fluxo de Caixa Operacional Livre no 3T10



## Posição Financeira Líquida – Set10



### Dívida Bruta

- ▶ R\$ 3,45 bilhões (dos quais 73% no longo prazo)
- ▶ ~22% da dívida está denominada em moeda estrangeira (100% protegido)

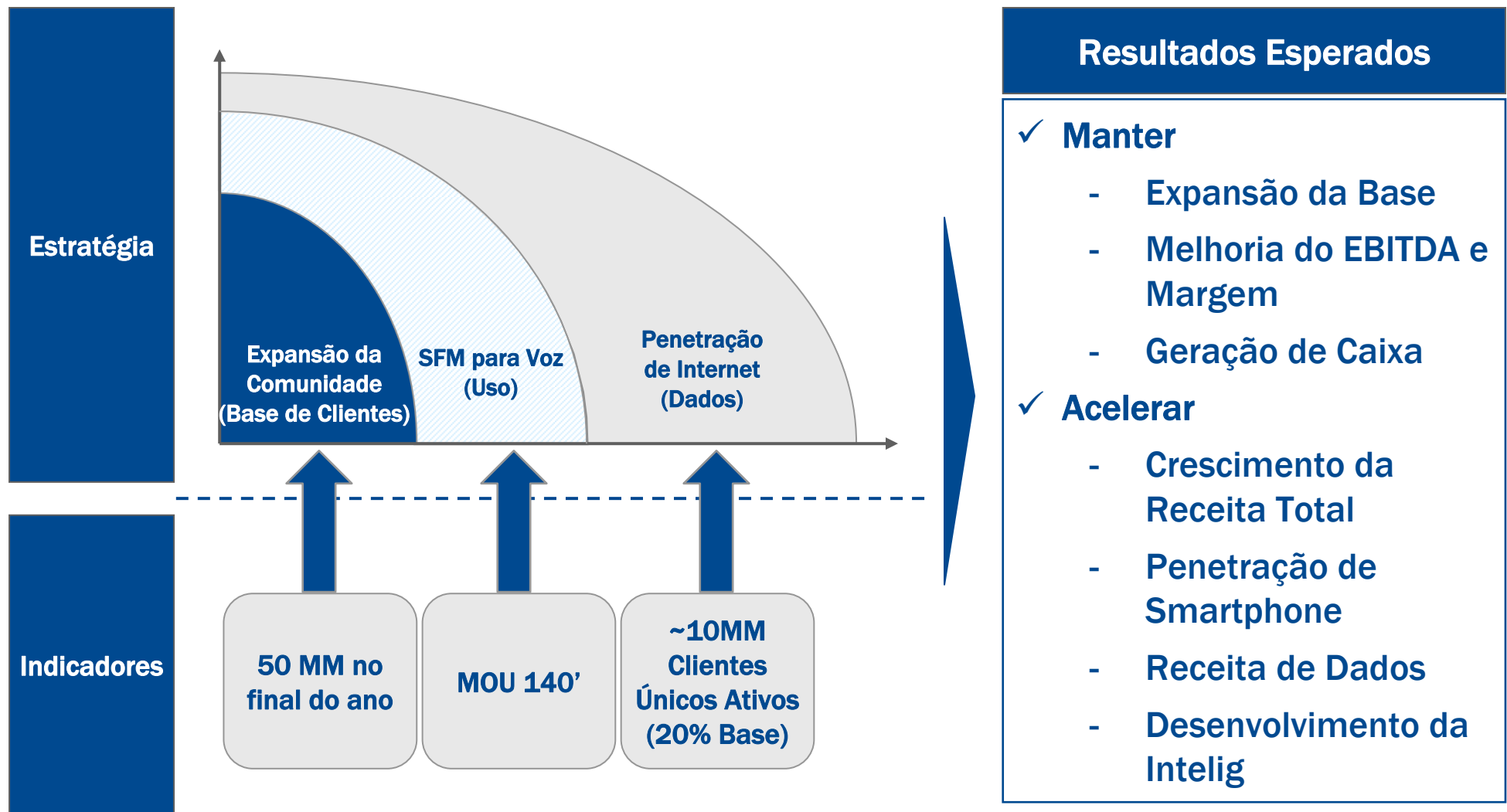
### Custo anual médio

- ▶ 10,0% no 3T'10 vs. 9,74% no 3T'09 e 10,0% no 2T'10

▶ Resultados do 3T 2010

▶ Financeiro

▶ **Perspectivas para o 4T 2010**



# Campanha de Natal



Você, sem fronteiras.

## Infinity



## Infinity Web

**INFINITY WEB**  
A INTERNET ILIMITADA NO SEU PRE

Apenas  
**R\$ 0,50**  
O DIA  
QUE USAR

- Só paga o dia que usar.
- Não usou, não paga.
- Não precisa de um super celular.
- Acesso liberado a todos os sites, incluindo o Messenger.

➤ Saiba mais

➤ Veja os vídeos e aprenda a usar.

+ VEJA COMO É FÁCIL USAR.

## TIM Liberty



## Penetração dos Smartphones

**iPhone 4**  
CHEGOU NA TIM.

TIM Liberty  
+  
iPhone® 4  
=  
R\$ **189**/MÊS  
PLANO + APARELHO

COM INTERNET ILIMITADA  
GRÁTIS POR 6 MESES

Portfólio de  
Smartphones  
de última  
geração,  
sem subsídio,  
vendidos em  
base pro-rata



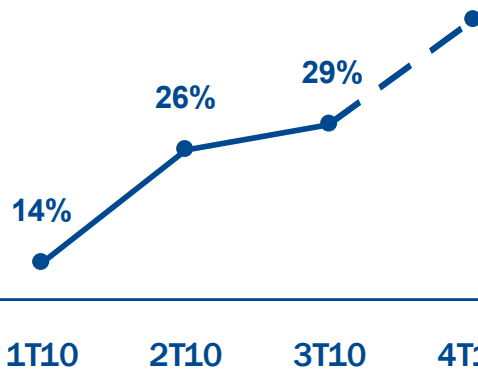
# Desenvolvimento da Intelig no mercado Corporativo



Você, sem fronteiras.

## Crescimento da Receita de Serviços

% A/A



Receita Líquida 2010 em R\$ MM

BR GAAP 172 206 220

## Últimos leilões vencidos

### Móvel



Governo do Estado de São Paulo

~25 mil linhas móveis (substituição base)

### Fixo



Prefeitura do Rio de Janeiro

352 links com potencial para atingir 2.000 links

### Fixo



Sky

30 links ganhos

### Fixo



AES

54 links ganhos

- ✓ **Resultados do 3T confirmam o Turnaround da TIM com melhorias em Qualidade de Rede, Market Share, Rentabilidade e Caixa**
- ✓ **“Voice is Good”: voz sainte continua sendo o principal fator de crescimento em termos de Receita e Contribuição na Margem.**
- ✓ **No 4T, insistimos nos esforços de marketing para alavancar a comunidade TIM, forçar a substituição F-M na voz e elevar a penetração do mercado não explorado de internet nos smartphones**