

Você, sem fronteiras.

Resultados 1T11 Apresentação

**Relações com Investidores
São Paulo, 3 de maio de 2011**

- ▶ **1T11: Principais Realizações**

- ▶ 1T11: Resultados Financeiros

- ▶ 2011: Perspectivas

O que é a TIM Brasil?



Você, sem fronteiras.

Inovação está em nosso DNA...

"Voice is Good"

- ✓ **Quebra de paradigma do Infinity**
 - Ligações On-net, local igual a longa distância
 - Conceito de preço por chamada
- ✓ **Infinity Mais (Off-net M-F) : Crescimento do tráfego 3x em 5 meses**
- ✓ **Liberty pós-pago: 2x MOU; churn abaixo de 2% ao mês**

"Nova Abordagem para Dados"

- ✓ **4x smartphones vendidos com abordagem "subsídio zero"**
- ✓ **Conceito ilimitado para dados**
 - Pré-pago: pague por dia
 - . Infinity Web/SMS take-up
 - Pós-pago: Ligado/Desligado; pague por mês
 - . Liberty Web (smartphone, tablet, modem)

...consistente criação de valor

Resultados 1T11

- **Base de Clientes** +25% A/A
- **Receita Líquida** +14% A/A
- **Receita de Serviços** +9% A/A

Rentabilidade

- **EBITDA** +9% A/A
- **EBITDA** (Excluindo a capitalização do subsídio) +23% A/A
- **EBIT** +109% A/A
- **EBITDA-CAPEX** +186% A/A
- **Lucro Líquido** +291% A/A
- **Dívida Líquida** -35% A/A

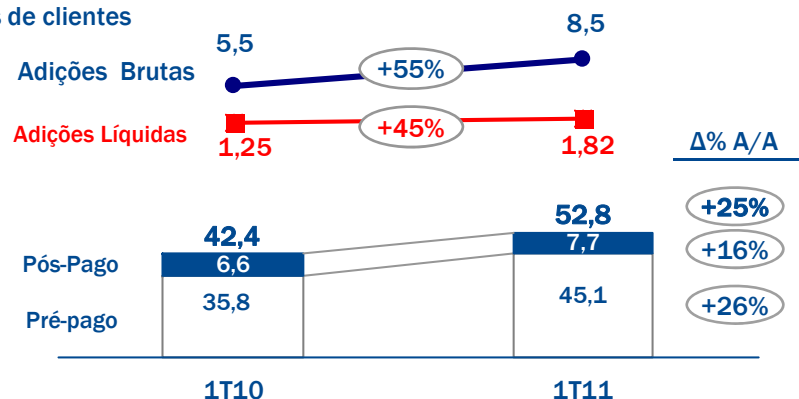
Aceleração do crescimento: Base de clientes e Receita



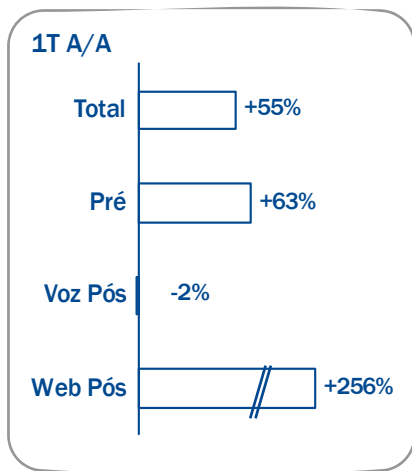
Você, sem fronteiras.

Base de clientes

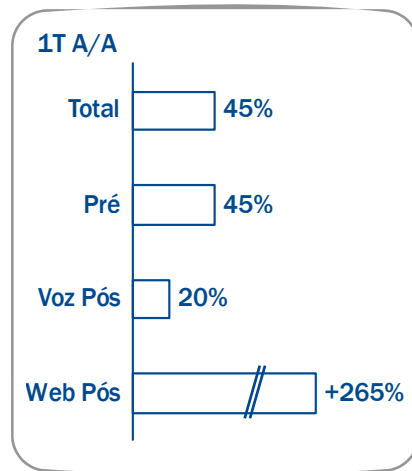
Milhões de clientes



Adições brutas

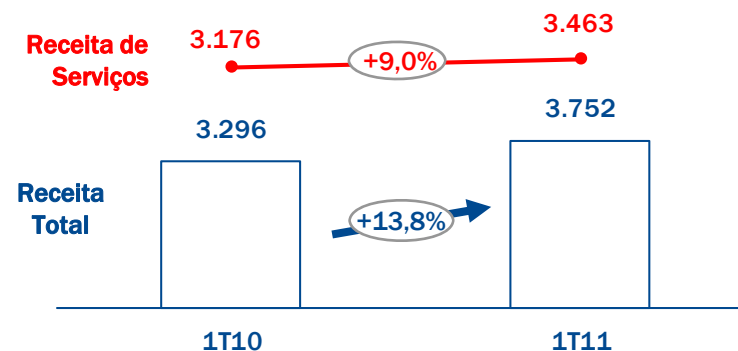


Adições líquidas

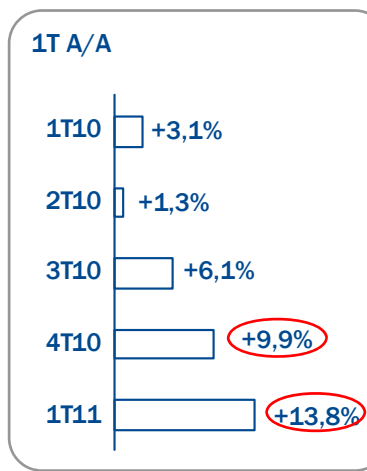


Receita

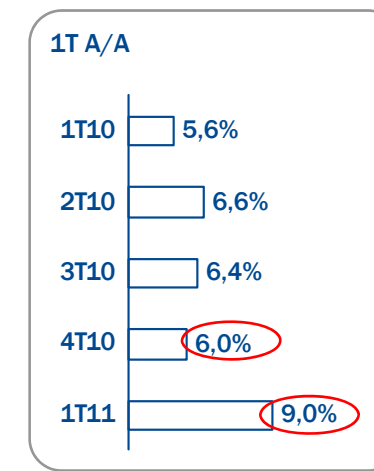
Mi R\$



Receita Total



Receita de Serviços



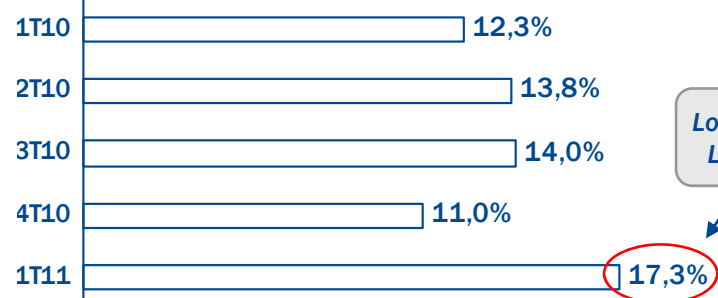
Motores de Aceleração do Crescimento da Receita



Você, sem fronteiras.

Móvel - Voz Sainte

Crescimento A/A

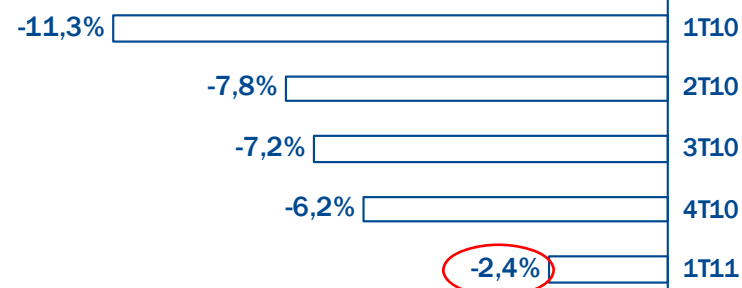


Local: +16,3%
LD: +21,0%

"Falando Mais"

Móvel - Voz Entrante

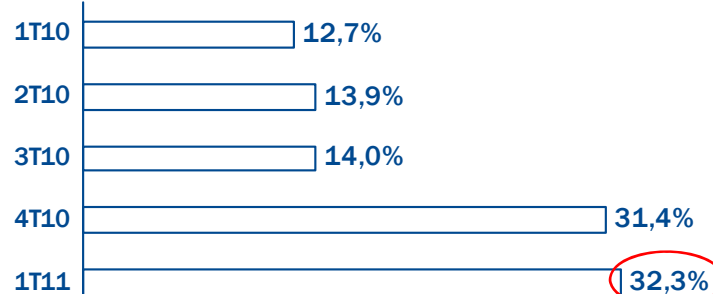
Crescimento A/A



"Diminuindo a erosão"

Móvel - Receita de Dados

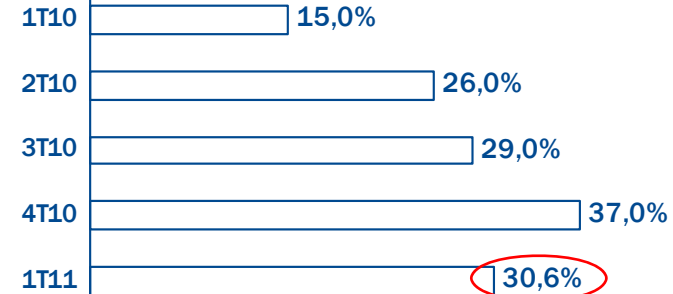
Crescimento A/A



"Aceleração de Dados"

Receita Intelig*

Crescimento A/A



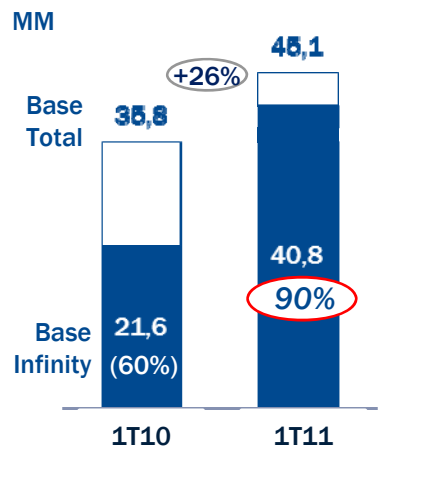
"Intelig on track"

Pré-pago (Infinity): Expandindo a Comunidade TIM

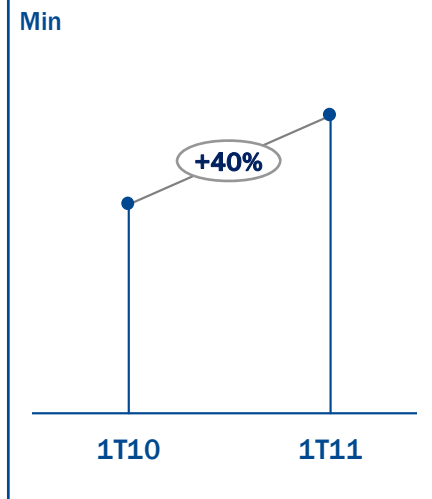


Você, sem fronteiras.

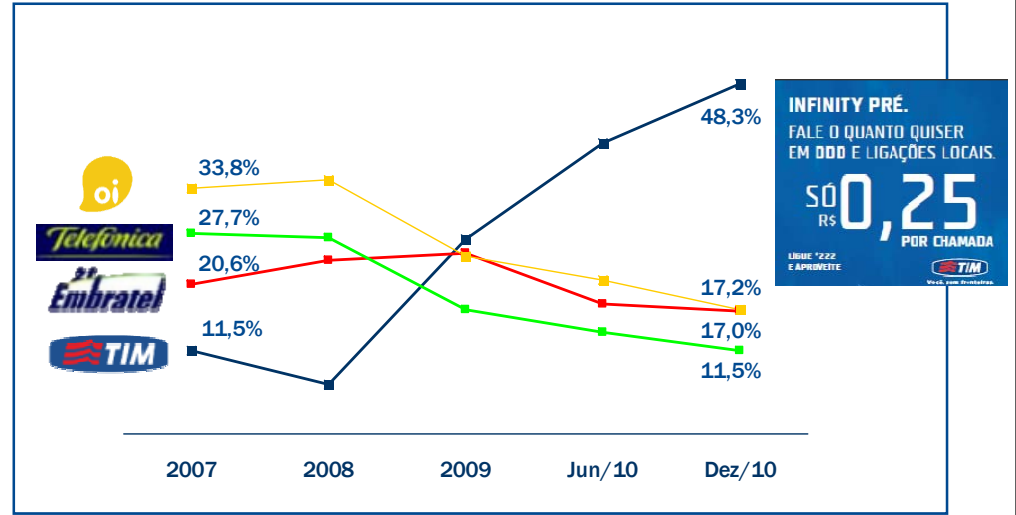
Base de clientes Pré



MOU Sainte



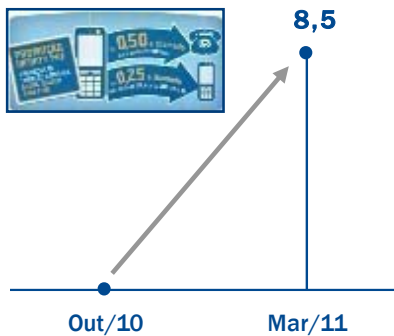
Market Share de LD



Infinity Mais

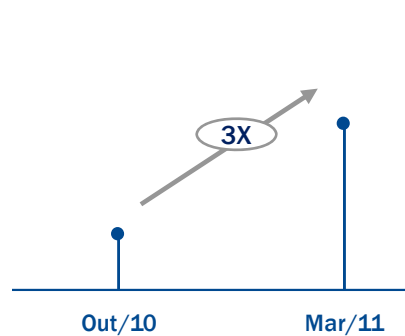
Base de Clientes

Milhões



Tráfego Fixo Off-net

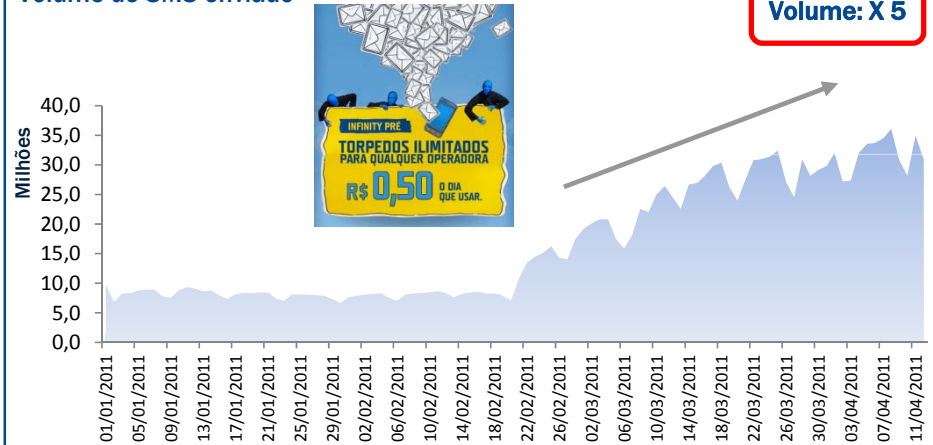
Milhões de min/dia



Infinity Torpedo

Volume de SMS enviado

Milhões

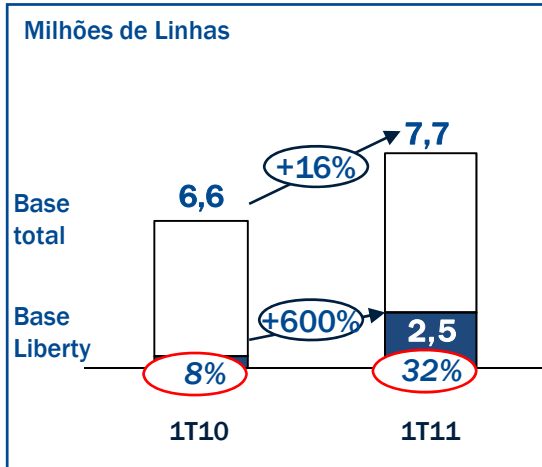


Liberty: Direcionando o Crescimento Pós-Pago

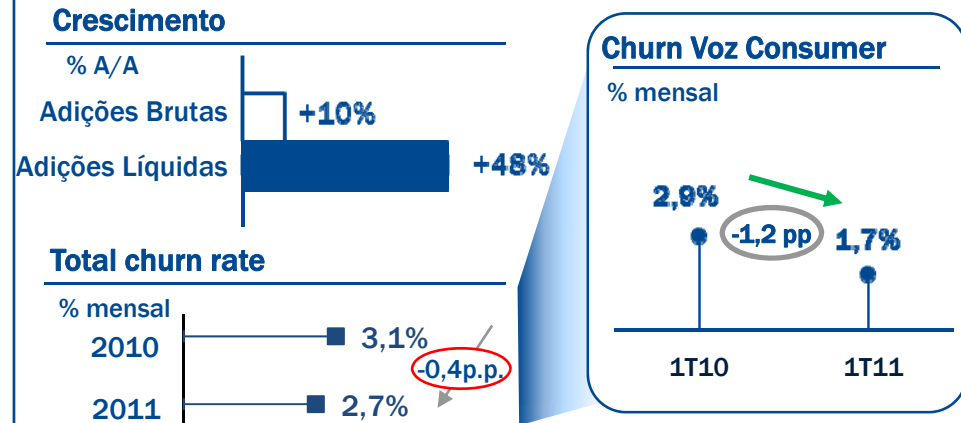


Você, sem fronteiras.

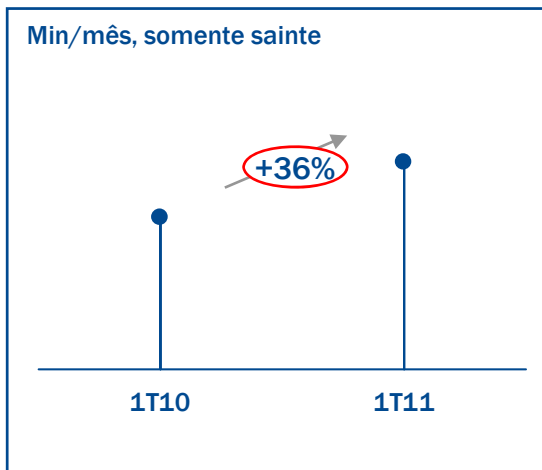
Base Pós-Paga



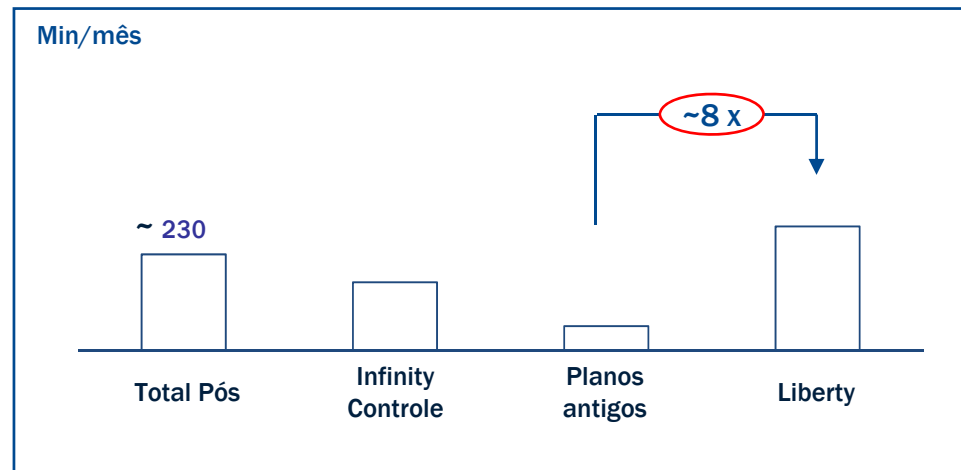
Redução do Churn



MoU Pós



Liberty: Direcionando o crescimento do MoU



Sucesso Liberty



Vendas de Smartphone: Alavancaram a Aceleração de Dados



Você, sem fronteiras.

Venda de Aparelhos/Smartphones

Milhões de R\$, Milhares de Aparelhos, R\$



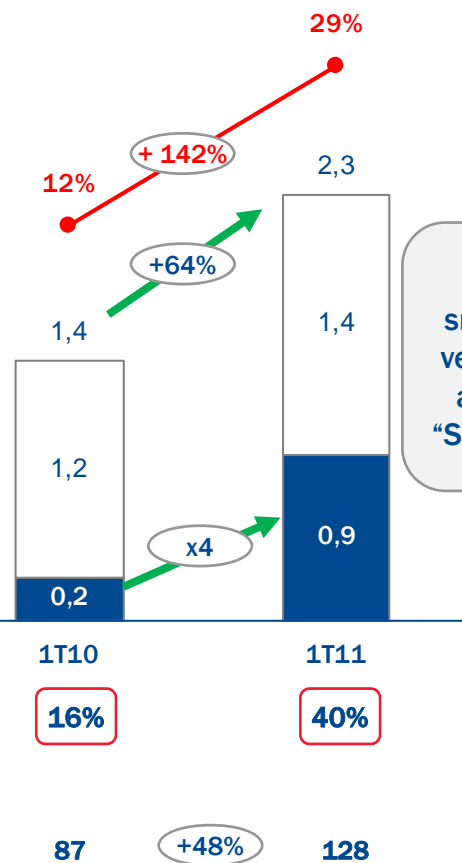
Receita de Produtos

Volume Total

Smartphone/ Webphone

% Smart-Webphone no total

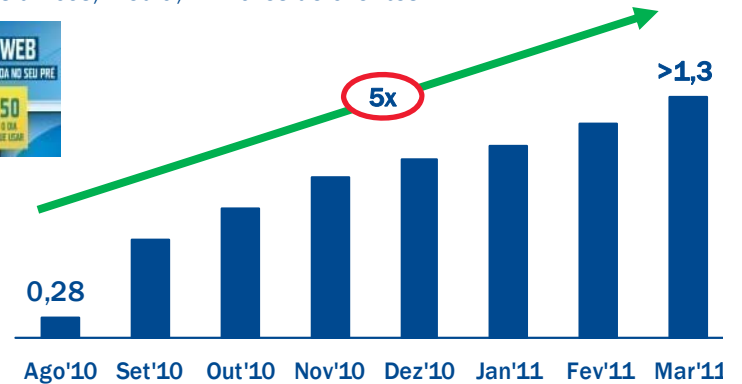
Preço unitário (efeito mix)



4x mais smartphones vendidos com abordagem "Subsidio zero"

Pré-Pago: Sucesso do Infinity Web

Usuários únicos, Média, milhares de clientes



Pós-Pago: Nova Oferta



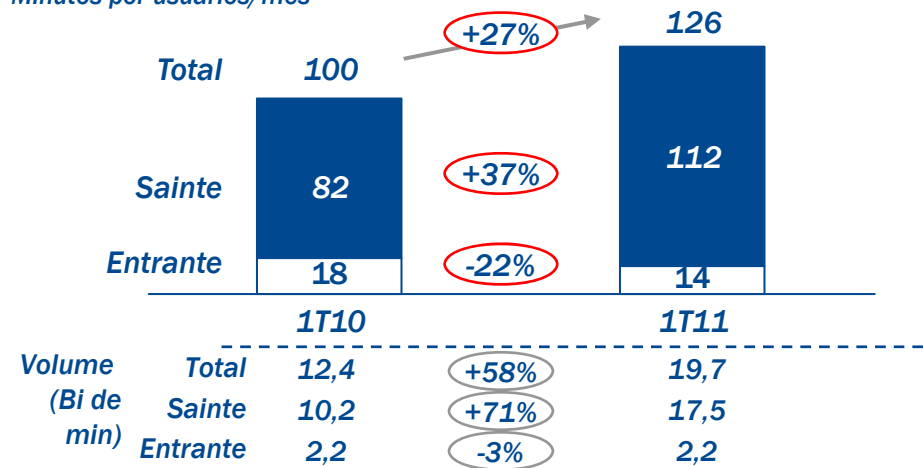
Evolução dos KPIs



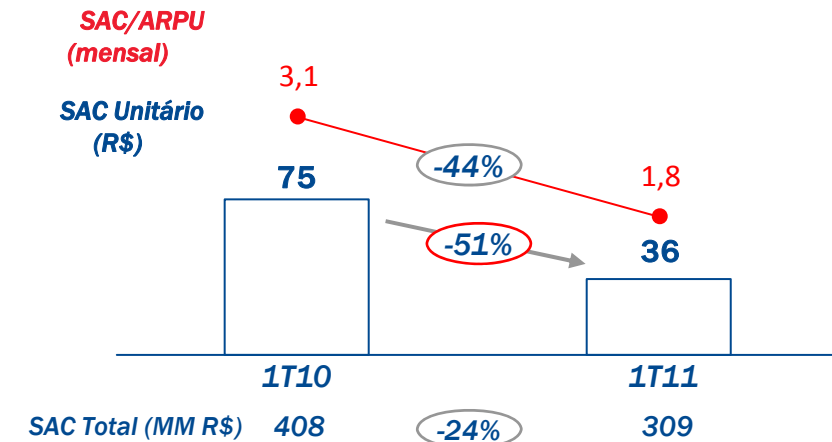
Você, sem fronteiras.

MoU

Minutos por usuários/mês

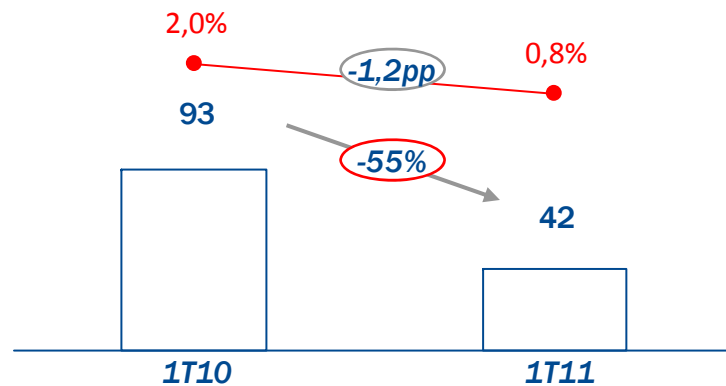


SAC & SAC/ARPU



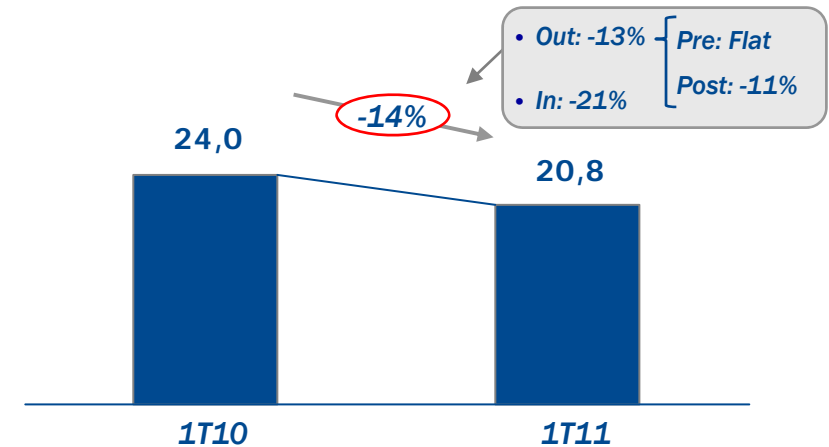
Inadimplência

R\$ Milhões, % Receita Bruta



ARPU

R\$



Intelig "on track"

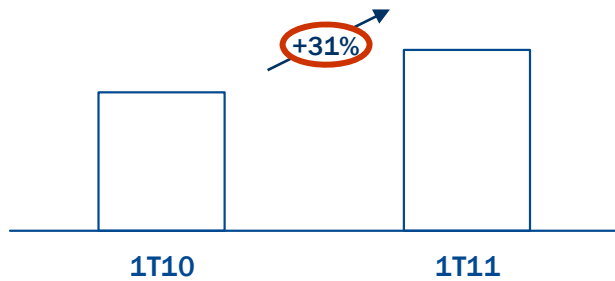


Você, sem fronteiras.

R\$ Milhões

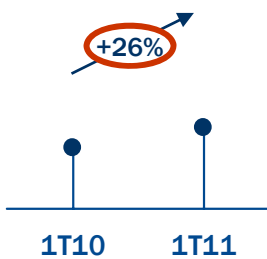
Receita Líquida

Intelig

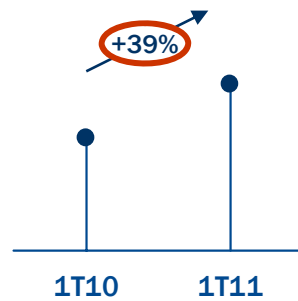


...dos quais...

SME



Top Clients



Key & Large

Governo

MVNO

Maiores Realizações Comerciais



Abordagem focada



RJ City Hall



SP Government



Sucesso nas principais licitações Governamentais



PORTO SEGURO

Primeiro no Brasil

... e mais parcerias estão em processo de formação...

▶ 1T11: Principais Realizações

▶ **1T11: Resultados Financeiros**

▶ 2011: Perspectivas

Análise EBITDA: 1T11 A/A

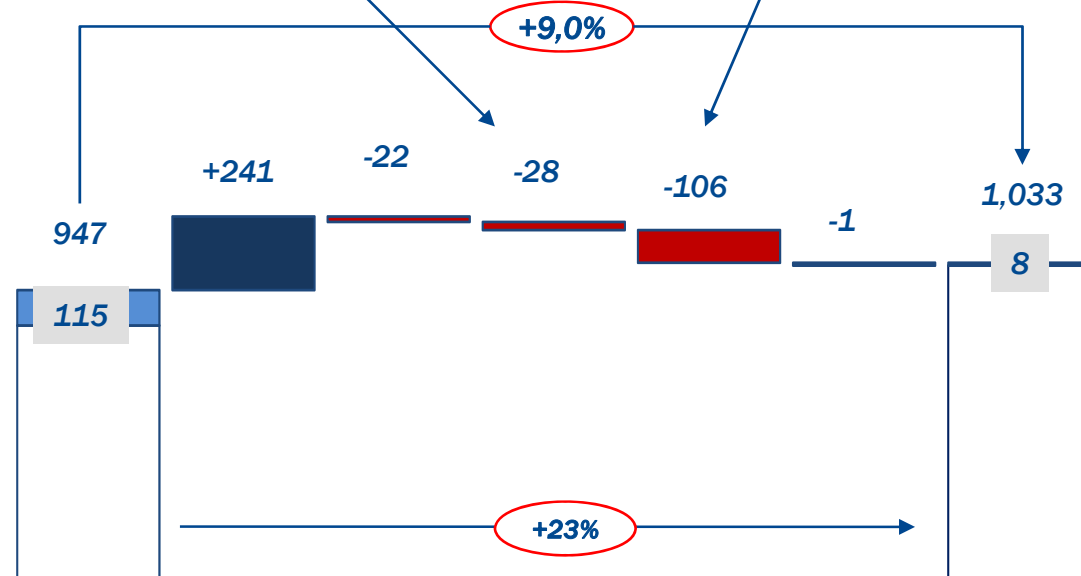


Você, sem fronteiras.

R\$ Milhões

	2011	2010	ΔA/A
Receita	289	120	+169
CPV	-333	-136	-197
Saldo DRE	-44	-16	-28

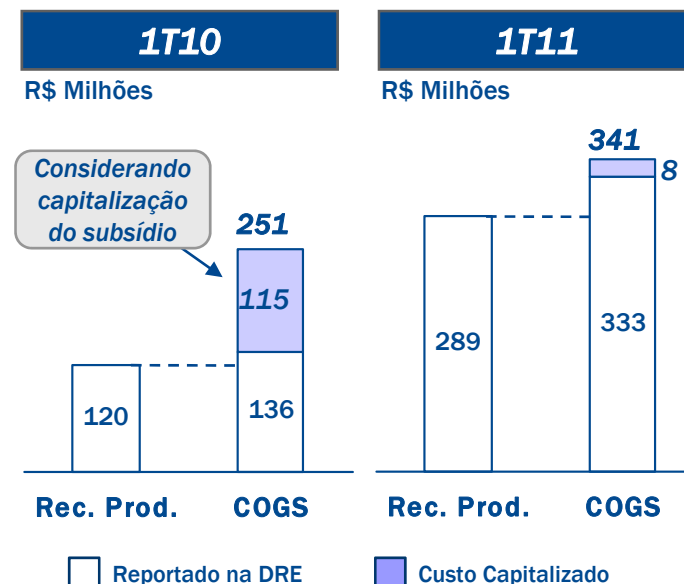
Fistel: -R\$50 MM
CRC: -R\$29 MM
Recarga: -R\$28 MM



EBITDA 1T10	Contribuição de Tráfego (Sainte-custos ITX)	Negócio Recebido (Uso de Rede)	Contribuição de Aparelhos (Rec. - CPV)	Despesas Comerciais	Outras Despesas*	EBITDA 1T11
947	+241	-22	-28	-106	-1	8
% A/A	+14.8%	-2.5%	+171.8%	+13.4%	+0.0%	+9.0%

* Pessoal, Rede, G&A, PDD e Outras Despesas

Análise do Subsídio



Aparelhos Vendidos (Milhões)



Subsídio por aparelho (R\$)

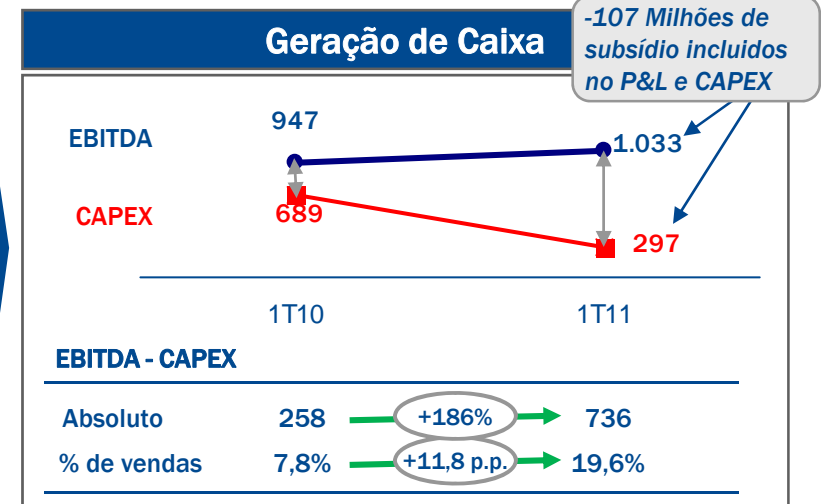
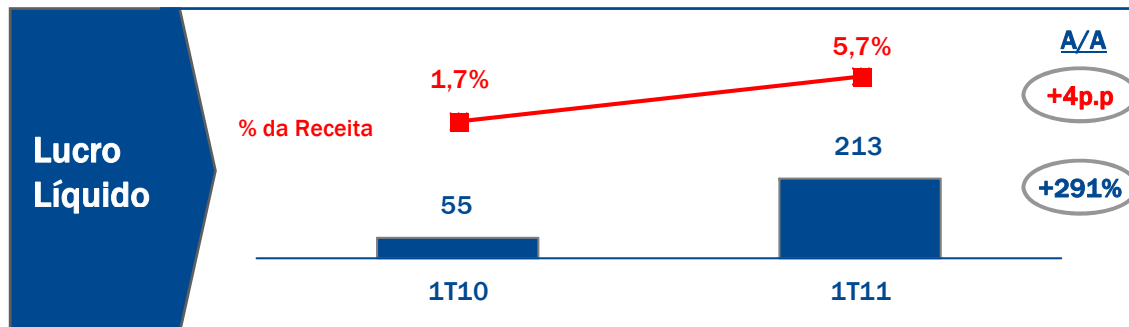
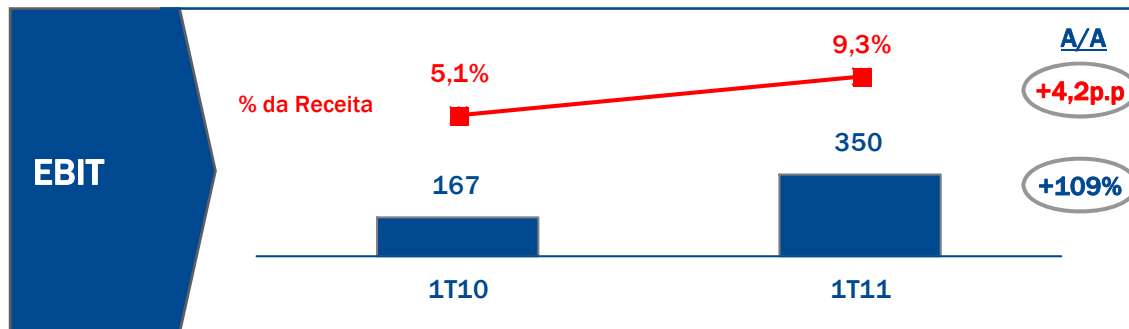
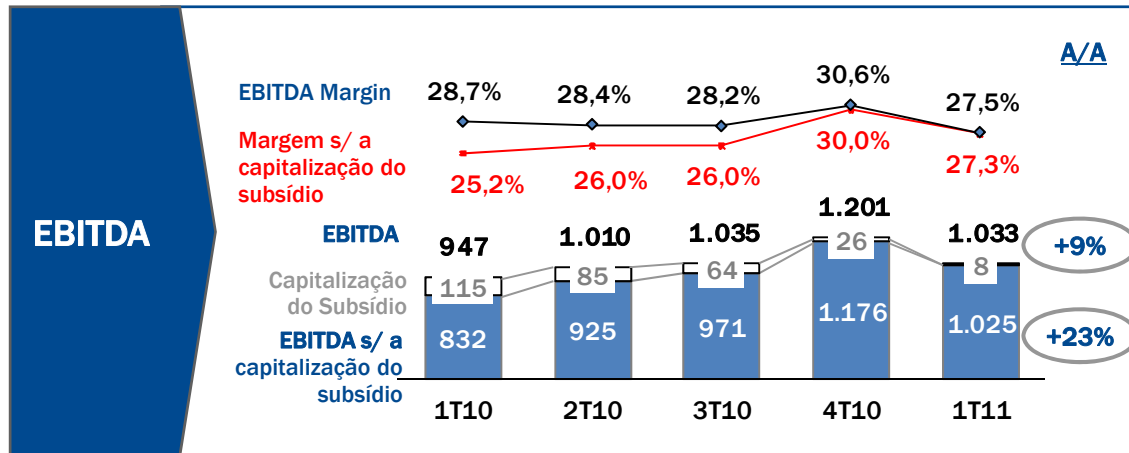


Impacto do “Subsídio Zero em Aparelho” nos Resultados Financeiros



Você, sem fronteiras.

R\$ MM, %



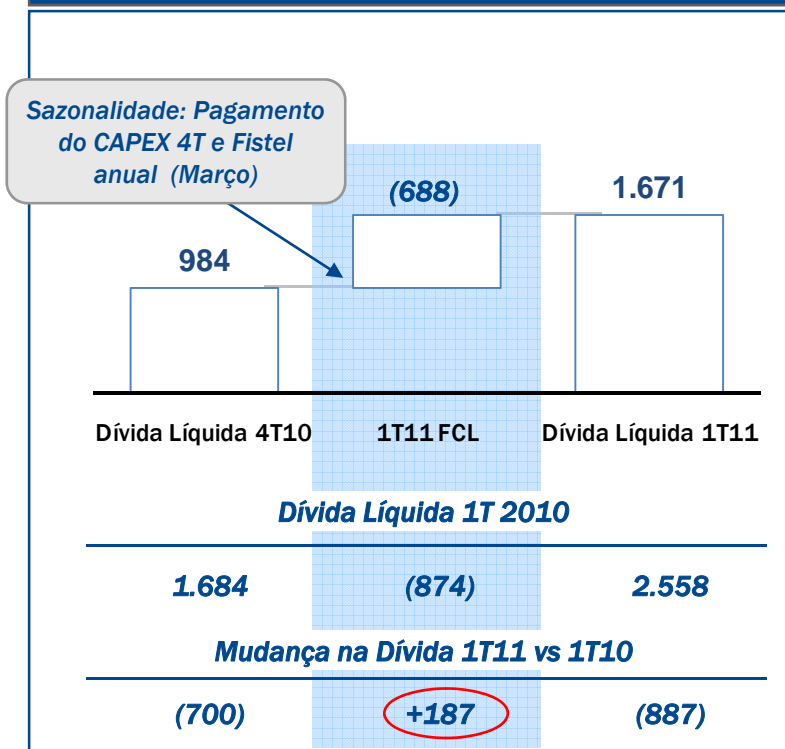
Evolução da Dívida Líquida



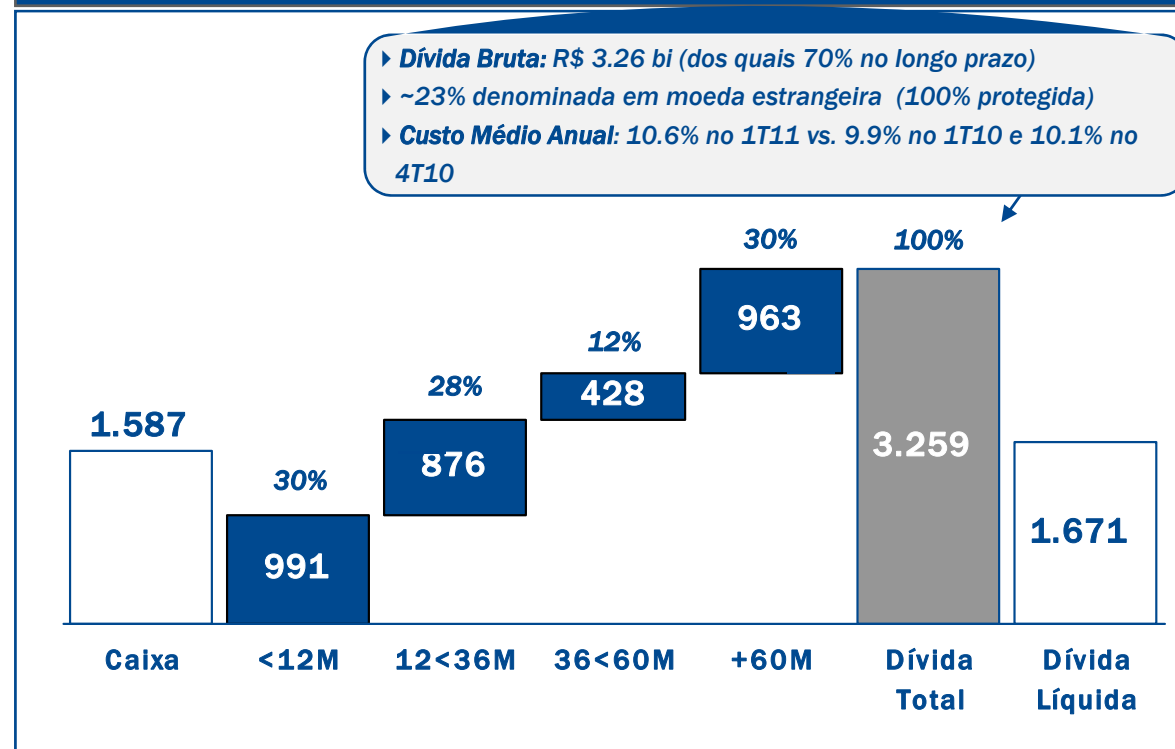
Você, sem fronteiras.

R\$ Mln

Dívida Líquida 1T 2011



Perfil da Dívida Líquida



Do Operacional ao Fluxo de Caixa Líquido 1T

	FCOL	Juros & Impostos	Outros	FCL
1T11	(549)	(136)	(2)	(687)
1T10	(718)	(113)	(43)	(874)
ΔA/A	+169	(23)	+41	+187

- ▶ 1T11: Principais Realizações
- ▶ 1T11: Resultados Financeiros
- ▶ **2011: Perspectivas**

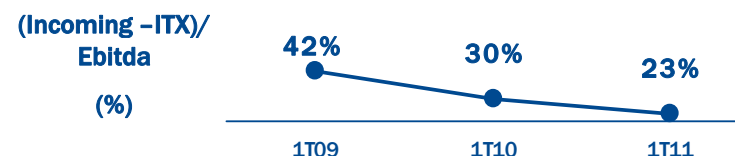
Cenário de Mercado

- ✓ **Substituição F-M:** Aceleração da substituição fixo-móvel
- ✓ **Expectativa de redução da VU-M** para o segundo semestre
- ✓ **Intensificação da competição móvel, mas ainda racional:**
 - Mais “chip-only”, Menos subsídio de aparelhos
 - Novos serviços (longa distância via móvel, SMS)
- ✓ **Rápida aceleração em Dados** (3ª maior taxa de crescimento mundial), enquanto mercado de voz continua expandindo

Atratividade do mercado móvel brasileiro
(grande e com rápido crescimento)

Estratégia TIM

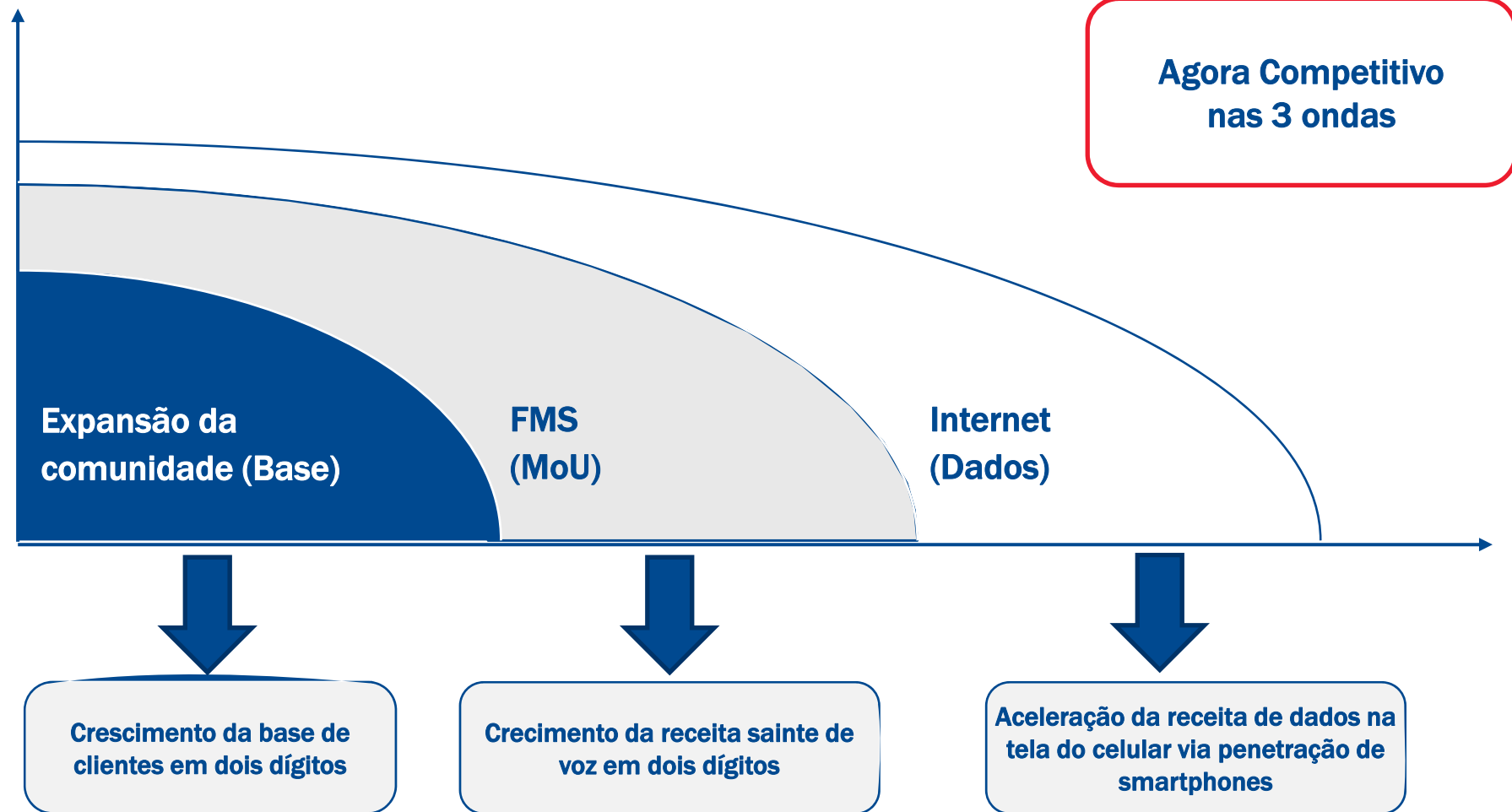
- ✓ **Nenhum legado na substituição fixo-móvel:** “ a maior *pure-mobile* do Brasil”
- ✓ **Baixa exposição a queda da VU-M:**



- ✓ **Foco no valor (#2 no Share de Receita)**
 - A maior comunidade (Infinity > 41 MM)
 - **MOU:** Receita sainte crescendo a dois dígitos
 - **Subsídio-Zero:** Estratégia para os aparelhos
 - **Aceleração em Dados** via incremento da penetração dos smartphones (4x)

• Inovação na abordagem de mercado...
...Incrementando a geração de rentabilidade

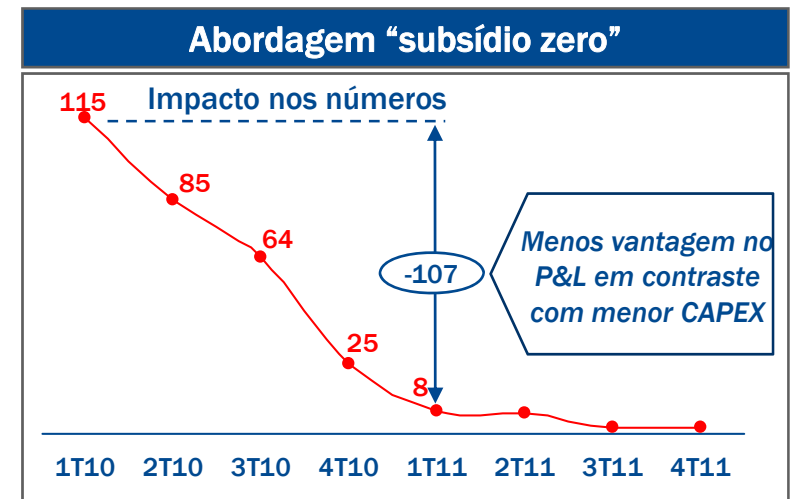
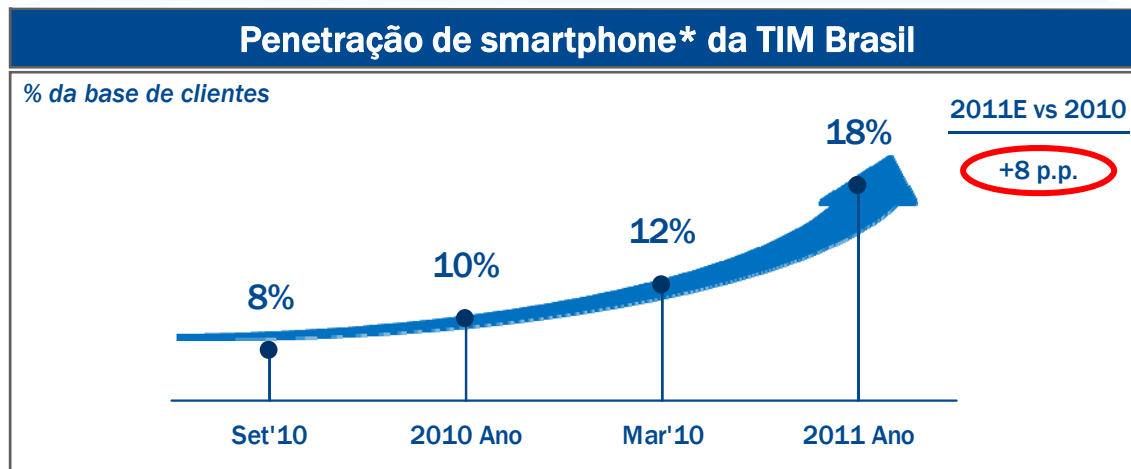
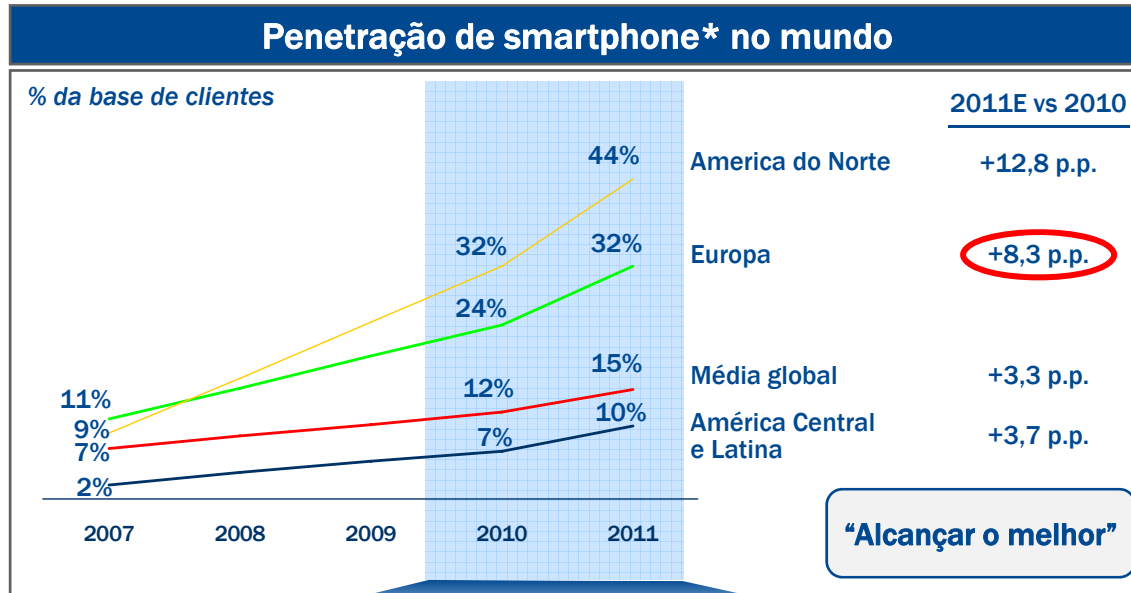
Ondas de crescimento



Aceleração na penetração de smartphones com a abordagem “subsídio zero”



Você, sem fronteiras.



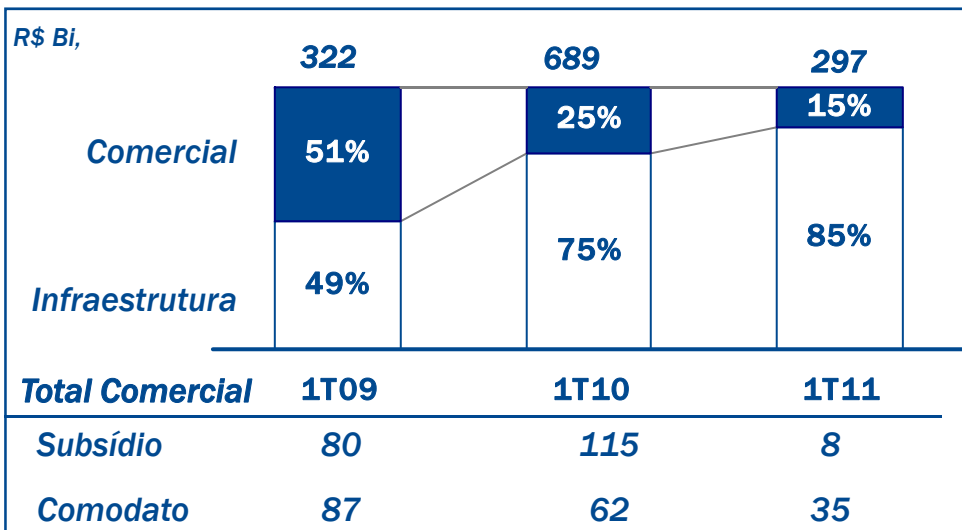
*Penetração de smartphone como % da base de clientes móvel reportada (dongle x M2M excluído)
 Fonte: Global Wireless Matrix (28 de abril de 2011); BofA Merrill Lynch

Melhor alocação de capital: (benefícios da abordagem “subsídio zero”)

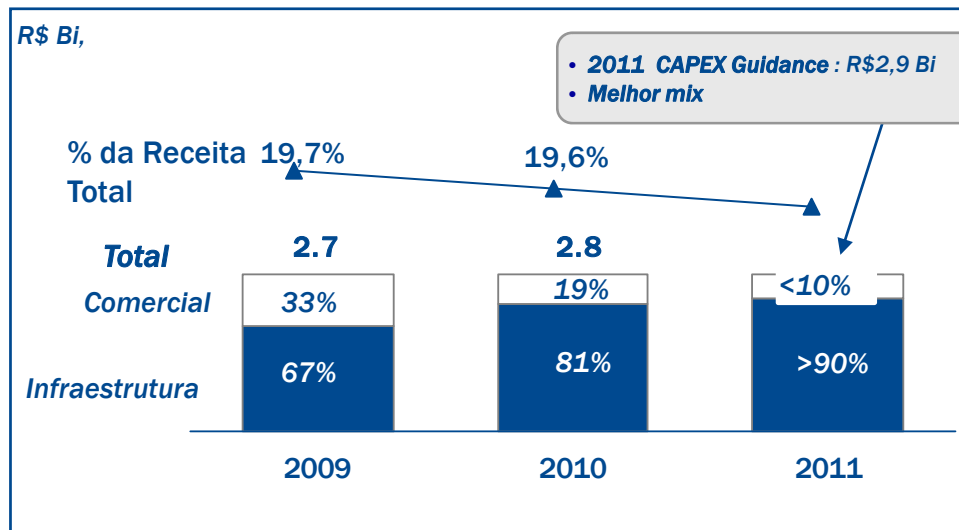


Você, sem fronteiras.

1T 2011 evolução do CAPEX



CAPEX esperado para o ano de 2011

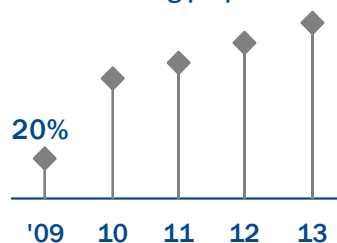


Drivers

- ✓ Aumento da **capacidade de rede** para suportar o tráfego de voz (2G)
- ✓ Perspectiva de **cobertura “Full”** (3G)
- ✓ **“Fiber to the antenna”** nas principais cidades
- ✓ Desenvolvimento de **hot spots Wi-Fi** complementares para o 3G

Backhauling

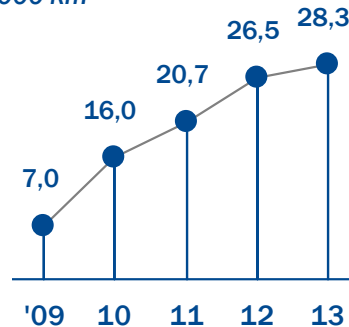
% de sites conectados com backhauling próprio



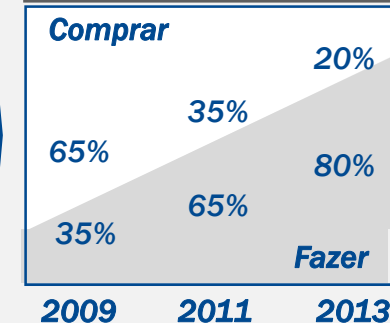
> 80% das principais cidades do Brasil conectados via fibra até 2013

Backbone

000 km



Fazer mais, Comprar menos



- ✓ **Operacional:** aceleração do crescimento em base de clientes, serviços, penetração de smartphones e utilização de voz
- ✓ **Financeiro:** dois dígitos de crescimento em receita e três dígitos no lucro líquido
- ✓ **Rentabilidade:** crescimento do EBITDA próximo de dois dígitos, e alta de 23% se considerarmos a análise com a capitalização do subsídio em função da abordagem “subsídio zero”
- ✓ **Geração de caixa, melhor alocação de capital**
- ✓ **Os 3 motores da estratégia de crescimento agora estão em prática:**
 - Expansão da comunidade TIM
 - Substituição Fixo-Móvel para Voz
 - Dados na tela do celular, via rápida penetração de smartphones