TIM

Você, sem fronteiras.

Divulgação dos Resultados

2º trimestre de 2011 | TIM Participações S.A.



Relações com Investidores - São Paulo, 02 de agosto de 2011

Agenda

- **2T11: Principais Realizações**
- 2T11: Resultados Financeiros
- Conclusões e Perspectivas

Principais Realizações 2Q11 (melhoria contínua)

1 Aceleração do Crescimento (2T11 vs. 2T10)

- ✓ **Base de Clientes** +25%
- ✓ **Receita Líquida** +19,5%
- ✓ **Receita de Serviços** +11,8%
- ✓ **EBITDA** +12,7% (Normalizado +23%)
- ✓ **EBIT** +122%
- ✓ **Lucro Líquido** +178%

2 Atratividade da Marca

- ✓ **# 1 em Preferência da Marca**
- ✓ **# 1 em market share incremental:** 39% no 2T11 (+2,7 MM de linhas)
- ✓ MOU em 127 (+15%)
- ✓ 12.4 MM de usuários únicos de internet
- ✓ Penetração de *smartphone* em 15%

3 Fortalecendo os fundamentos

- ✓ **R$ 14 bi** CAPEX em 5 anos (2009-13)
- ✓ **R$ 8,5 bi** CAPEX em 3 anos (2011-13)
- ✓ Acordo de compra da **AES Atimus** assinado em Julho
- ✓ **100%** da qualidade de rede da Anatel
- ✓ **+2.000 km** de fibra na Amazônia
- ✓ **+5.500 km** de fibra no RJ/SP (AES Atimus)

4 Ultra Banda larga em São Paulo e Rio de Janeiro

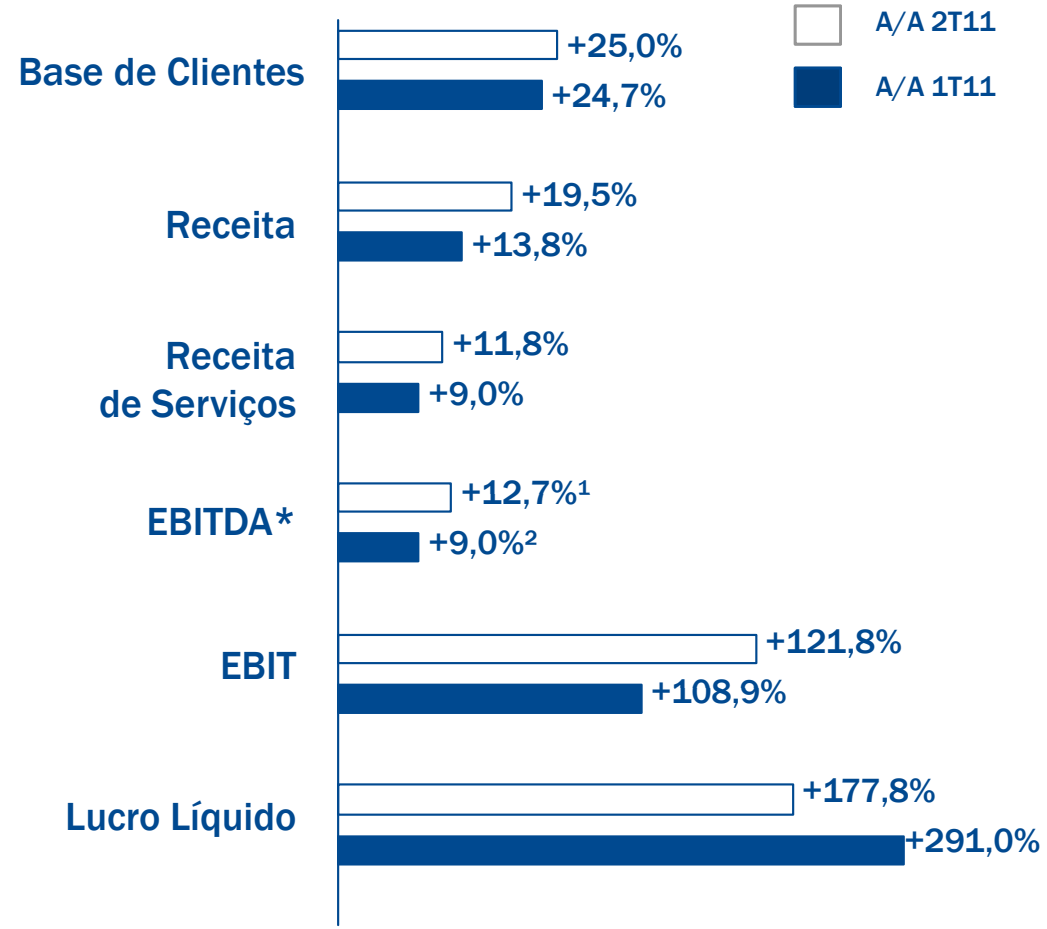
- ✓ **Benefícios da AES Atimus:**
  - R$1 bi de economia em 3 anos
  - Ataque ao mercado não atendido (R$ 30 bi)
- ✓ **Integração em 4T11**
- ✓ **Infra-estrutura única** em Fibra
- ✓ Maior capilaridade

5 A Melhor Governança Corporativa

- ✓ Migração para o **NOVO MERCADO** concluída

Aceleração do Crescimento (1/3)

R$ MM, IFRS

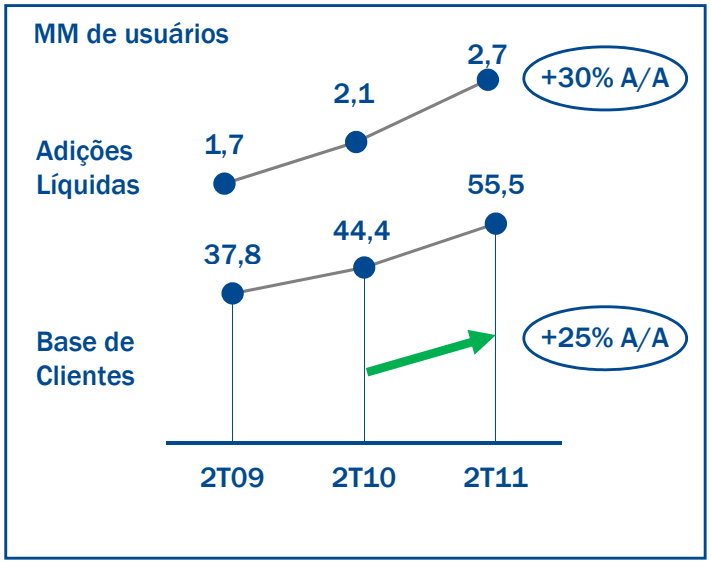


	1T	2T	T/T	1S	A/A
Base de Clientes (MM)	52,8	55,5	+5,1%	55,5	+25,0%
Receita	3.752	4.252	+13,3%	8.004	+16,8%
Receita de Serviços	3.463	3.744	+8,1%	7.207	+10,4%
EBITDA	1.033	1.138	+10,2%	2.171	+10,9%
EBIT	350	529	+51,4%	879	+117%
Lucro Líquido	213	350	+64,0%	563	+212%
EBITDA- CAPEX	736	420	-42,9%	1.156	+55,0%
Dívida Liquida	1.671	1.998	+19.5%	1.998	-20,7%

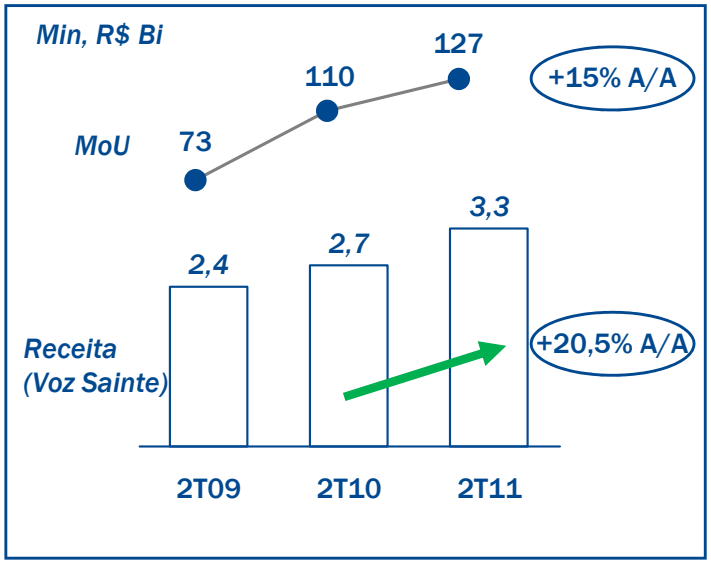
* ¹ +23,2% normalizado ² +22,9% normalizado

Aceleração do Crescimento (2/3)

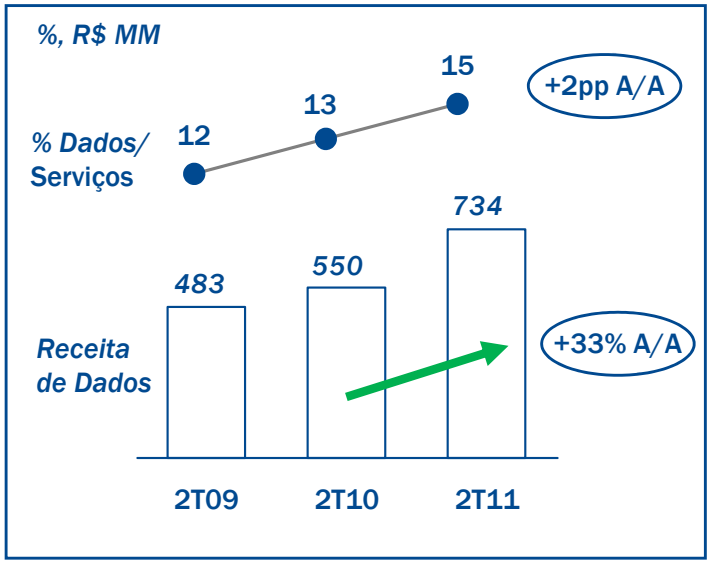
Base de Clientes & Adições Líquidas

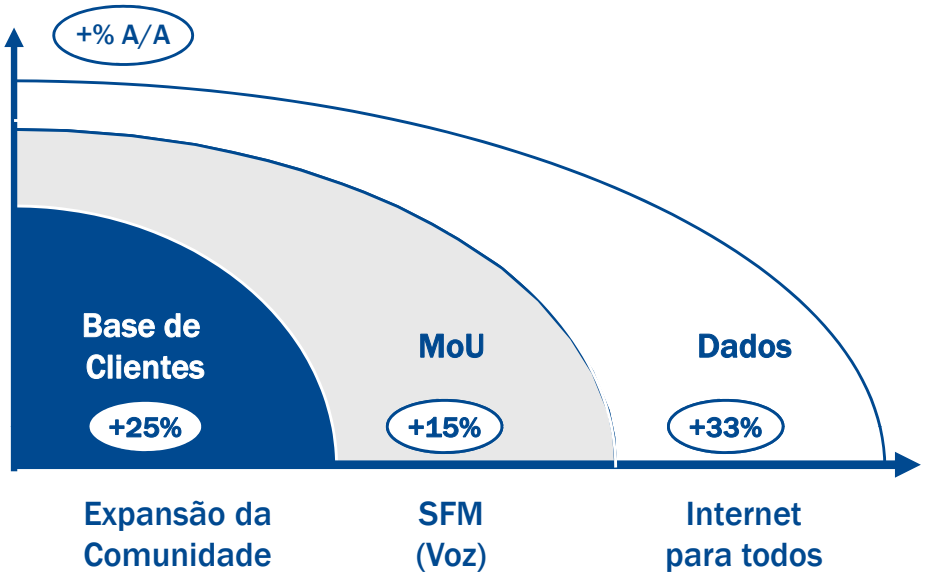


MoU & Receita de Serviço Sainte

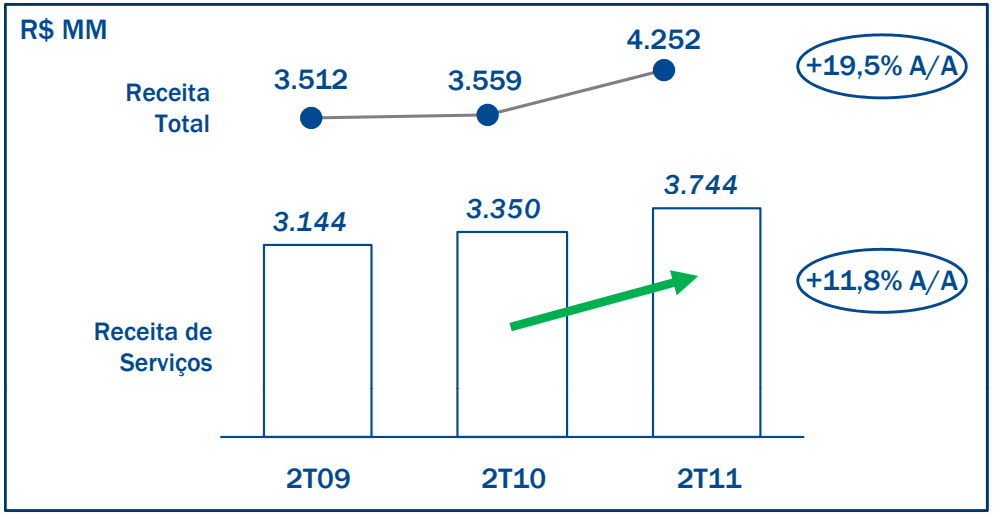


Receita de Dados





Gerando Mais Receita

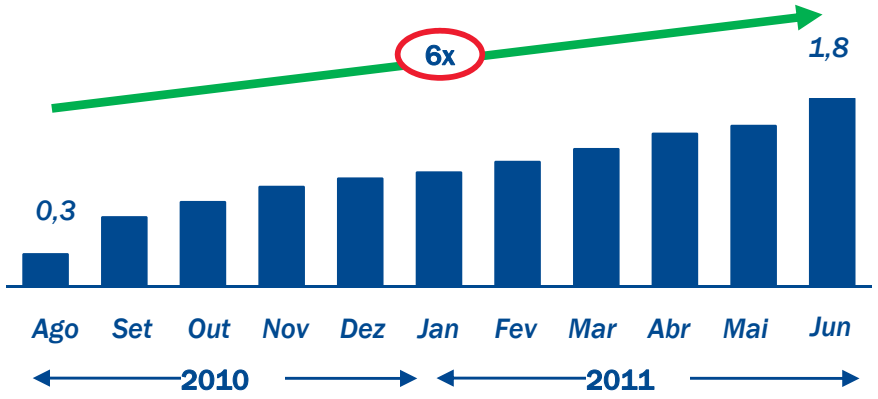


Aceleração do Crescimento (3/3): Expansão de usuários de internet impulsionado pela penetração de smartphones

Infinity Web / Smartphones

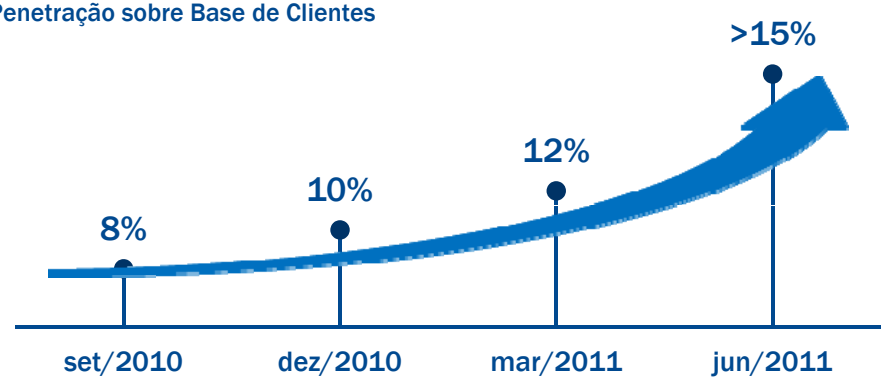
Base Infinity Web (Pré-pago)

Usuários únicos/dia, MM de clientes



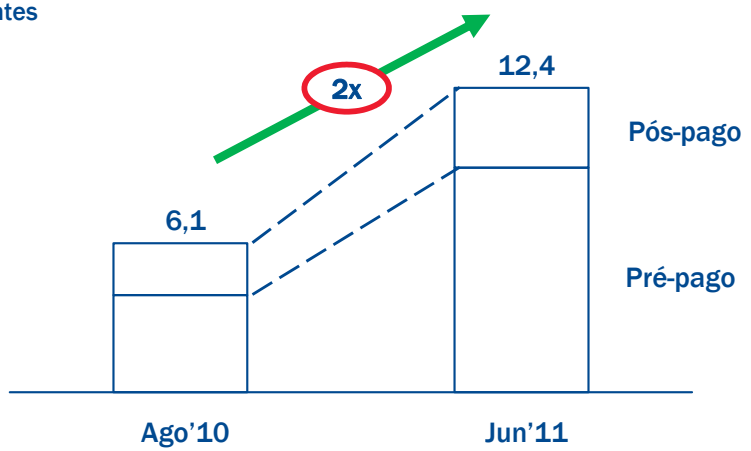
Penetração de Smartphone

% Penetração sobre Base de Clientes



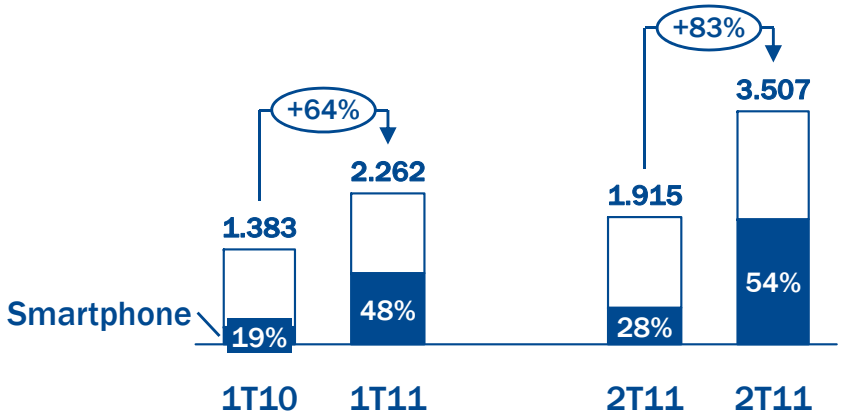
Usuários únicos por mês

MM de clientes



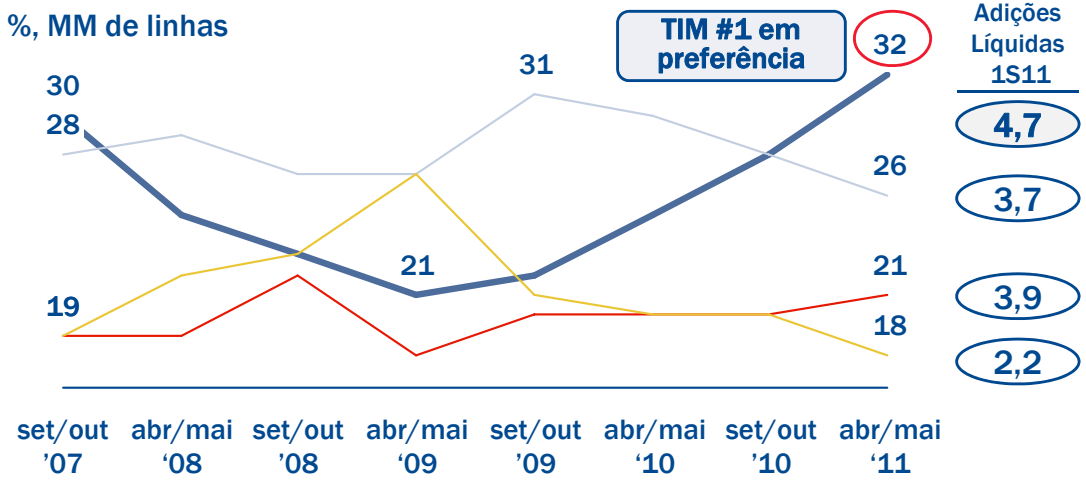
Volume de Aparelhos vendidos

Aparelhos vendidos (milhares)

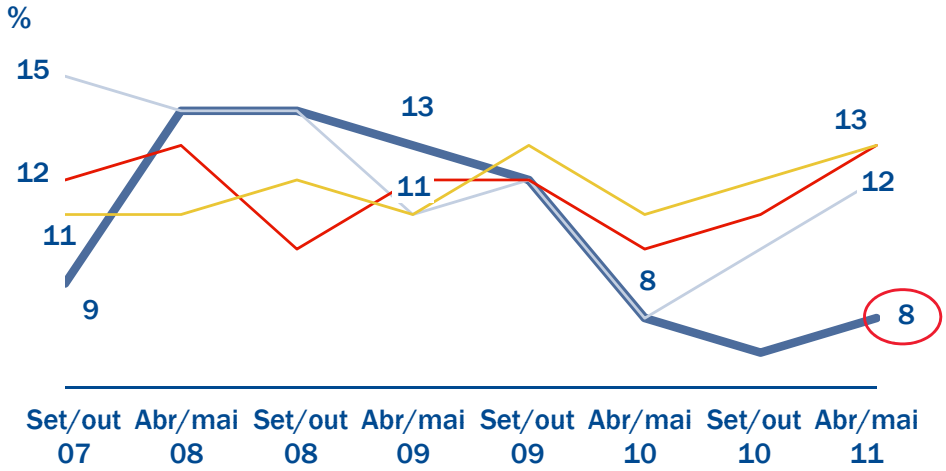


2 Atratividade da Marca: #1 em preferência e market share incremental

Preferência



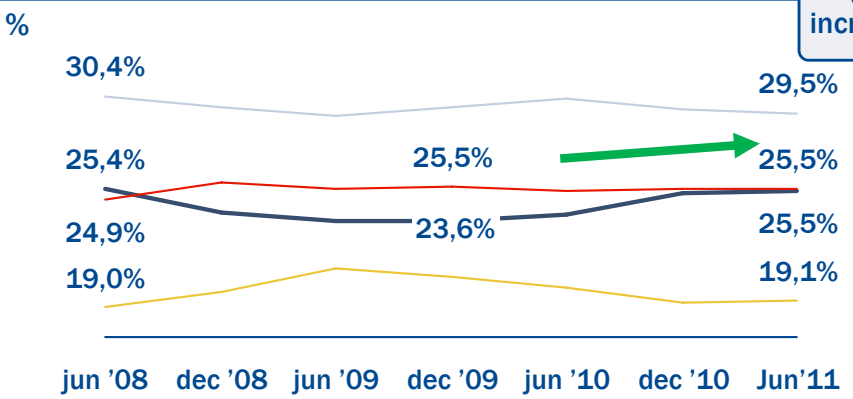
Rejeição



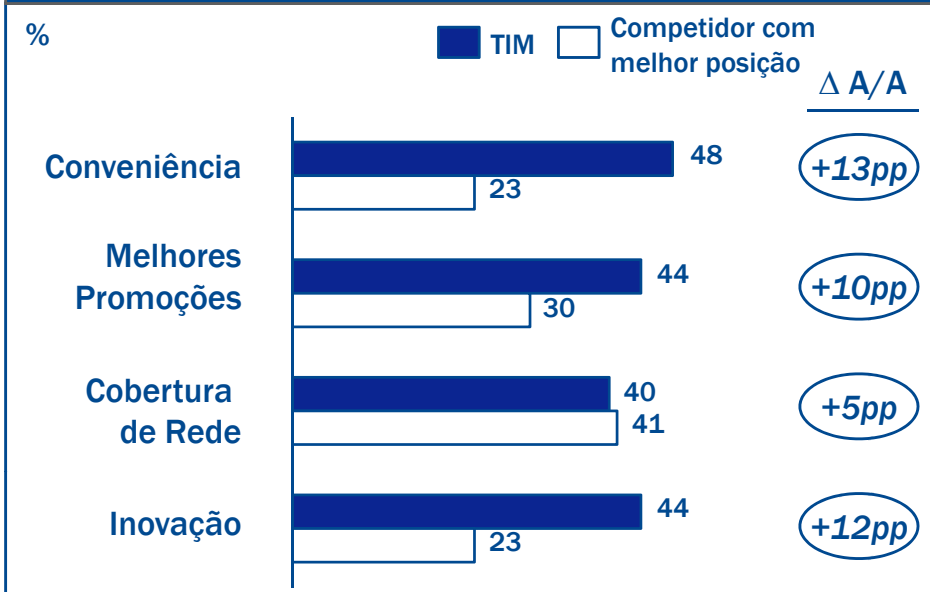


Recuperação de Market Share...

39% market share incremental



...com forte associação aos atributos chaves



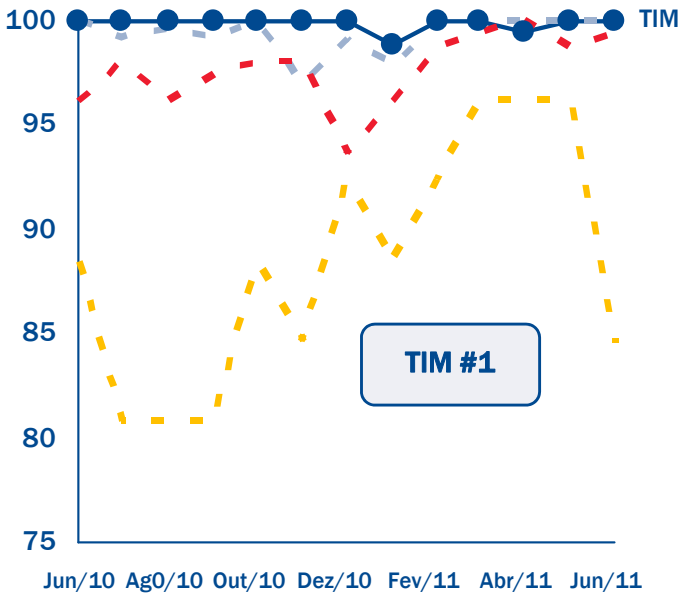
3 Fortalecendo os Fundamentos (1/3)

Você, sem fronteiras.

1º *Player*
2º *Player*
3º *Player*

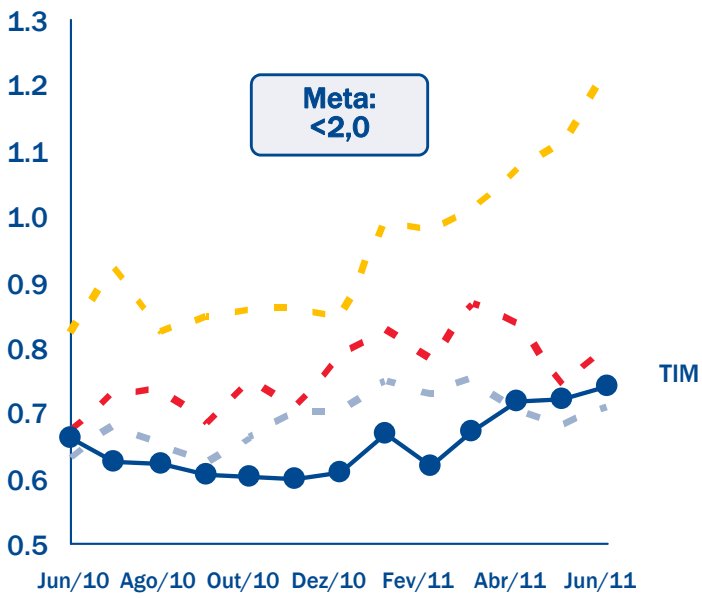
Qualidade Geral

% atingimento da meta de Rede da Anatel



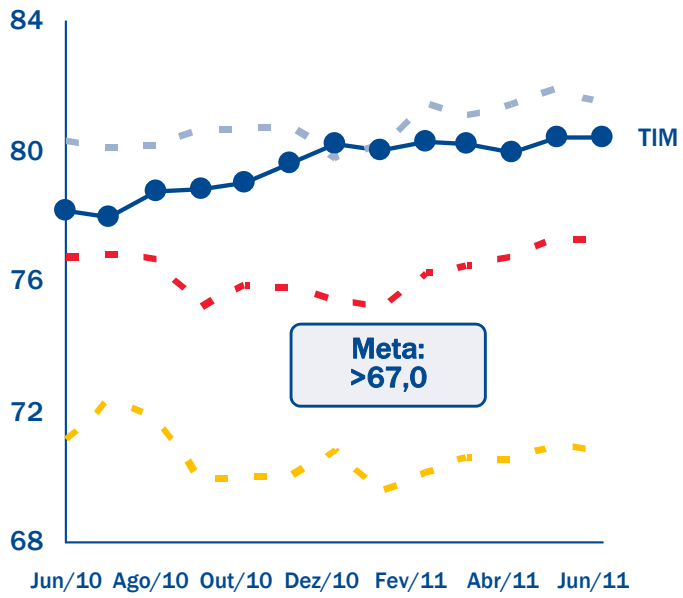
Taxa de Queda de Ligação

SMP 7



Taxa de Chamadas Completadas

Taxa de Chamadas Originadas Completadas, SMP 5

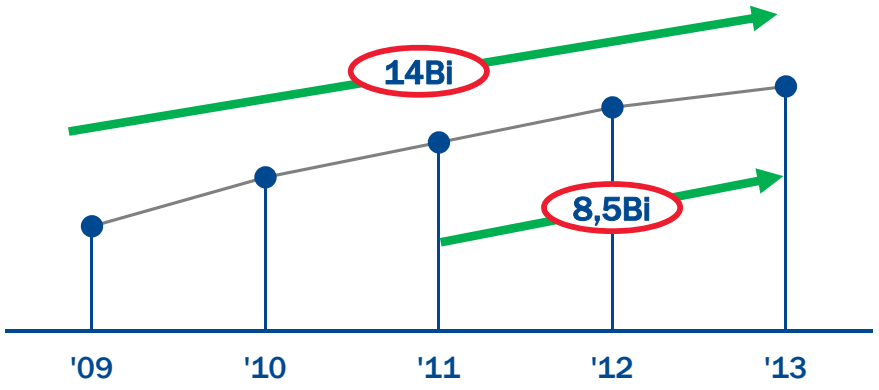


TIM: forte credibilidade da rede, atingindo 100% de todas as metas dos indicadores da Anatel (10 dos últimos 12 meses)

3 Fortalecendo os Fundamentos (2/3): Comprometido a uma rápida expansão da rede

TIM Brasil CAPEX – Crescimento Orgânico*

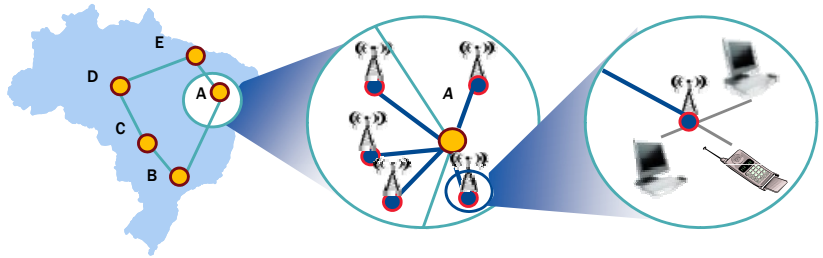
R$ Bi



	'09	'10	'11
CAPEX Anual	2,7	2,8	2,9

**Excluí espectro de licenças e aquisições*

Área de Desenvolvimento



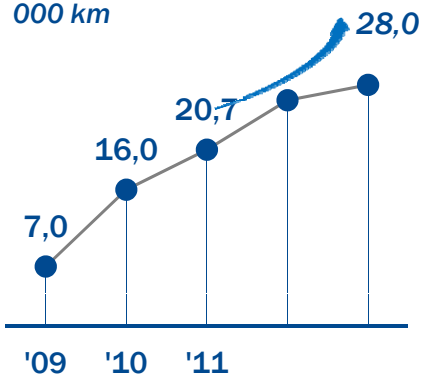
Backbone	Backhauling	Acesso
✓ *Swaps*	✓ *Microwaves*	✓ Capacidade 2G
✓ Consorcio	✓ *FTTS*	✓ Cobertura 3G
✓ Fibra na Amazônia	AES Atimus	

Novo

Novo

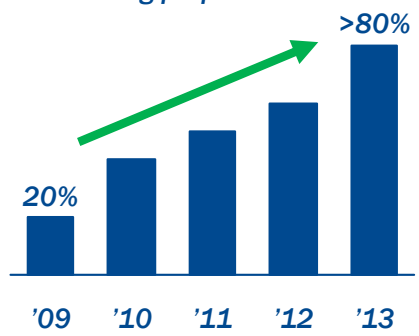
Backbone

000 km



Backhauling (MW/FTTS)

% dos sites conectados com backhauling próprio



> 80% das maiores cidades brasileiras conectadas via Fibra em 2013

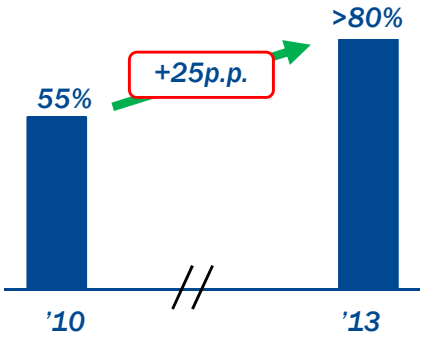
Capacidade Rede 2G (voz)

Milhares de TRX instaladas



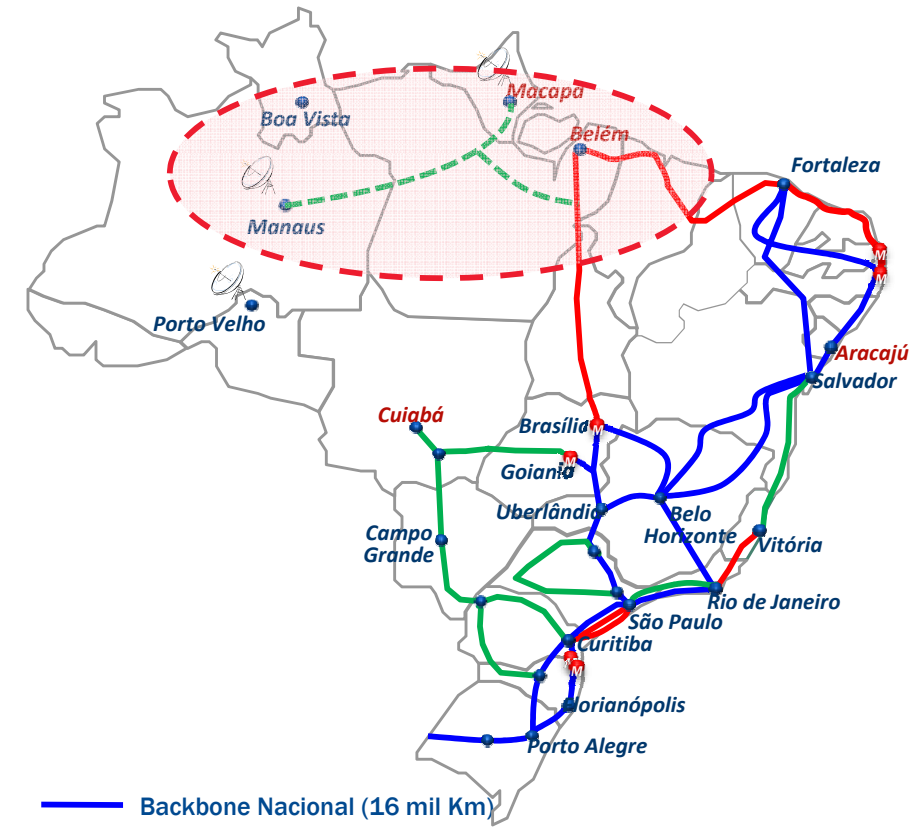
Acesso 3G

% população urbana coberta



3 Fortalecendo os Fundamentos (3/3): Contínua expansão do Backbone

Um dos melhores Backbones no País



Intelig/TIM Backbone: 16.000 Km

+

SWAP de Fibra em 2010: ~6.500 Km

+

Construção de Rede em conjunto 2012: ~3.800 Km

+

NOVO

Backbone LD Belém – Macapá - Manaus: ~2.000 km

TIM + Intelig: ~28.000 Km

NOVO

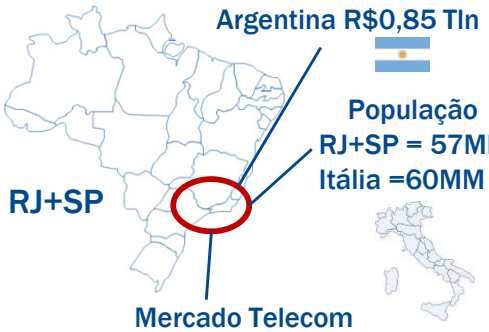
Parceria TIM e Telebrás 'ilimitado para todos'

- ✓ Ativo em SWAP de capacidade
- ✓ Parceria com Telebrás para expansão PNBL

4 Ultra banda larga em São Paulo e Rio de Janeiro: Aquisição da AES Atimus *on track* (Rede de Fibra)

Você, sem fronteiras.

SP e RJ: Cenário macro-econômico

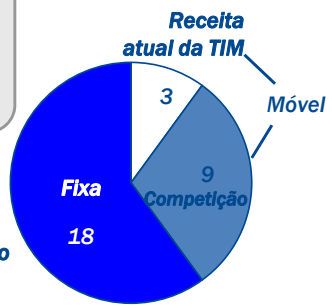


Estados SP/RJ : R$50Bi (45% do Brasil)
Áreas Metro: R$30Bi (26% do Brasil)

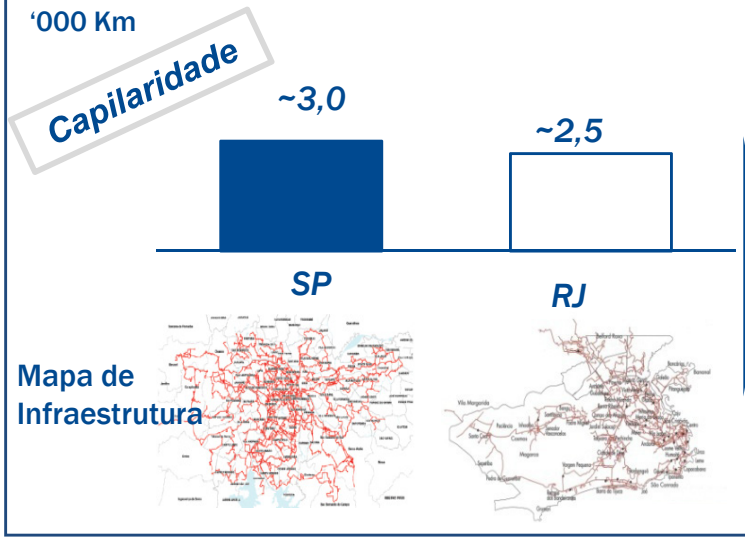
SP/RJ metro – Tamanho do mercado de telecom

R$Bi

- R$ 30 Bi mercado TLC
- 27% PIB brasileiro



Rede de Fibra distribuída em SP e RJ



2x mais backhauling do que as incumbents fixas em SP e RJ

SP e RJ: mercado potencial


Móvel

PC

~30 MM pessoas


@ Casa
@ Hot spot

8 MM domicílios

4,5 MM domicílios classe A e B




550.000 empresas

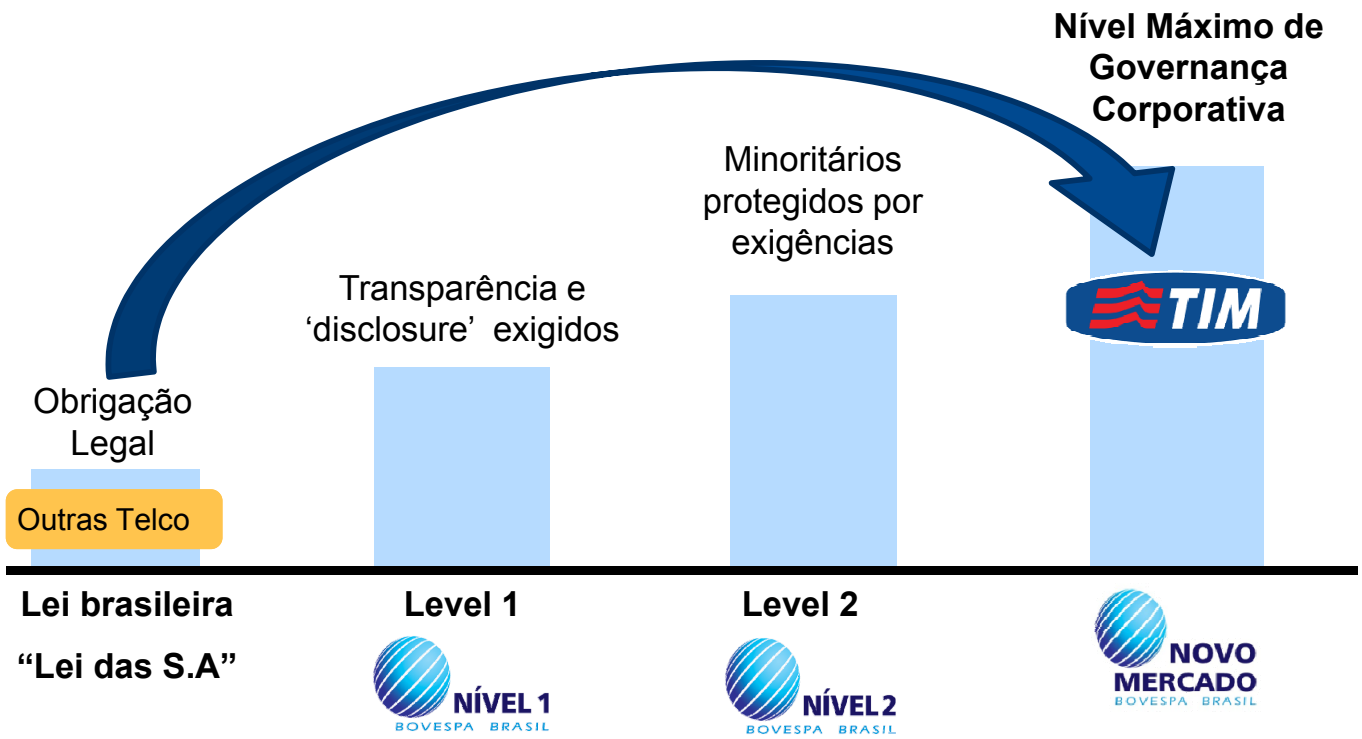
4 passos para Integração

Step 1	Sinergias de Rede (link swap; FTTS)	OPEX/CAPEX
Step 2	Aceleração de Dados (Móvel)	Receita Móvel
Step 3	Soluções de Dados (Corporativo)	↑ Receita Fixa ↓
Step 4	Ultra banda larga	

- **Encerramento: 4T11**
- ***Start-up*: 1T12**

5 Novo Mercado: *A cereja do bolo*

Nível de Governança Corporativa



1) Uma única classe de ação, com direitos iguais:
   - Voto
   - Dividendos
   - *Tag along*

2) Mais liquidez

3) Maior números de **membros independentes** no conselho da TIM

4) Mais nível de 'disclosure'

Alinhamento total: Plano de *Stock Option* para Executivos

Nível Máximo de Governança Corporativa do Brasil

Única: Diferenciação da TIM no mercado de ações Latam

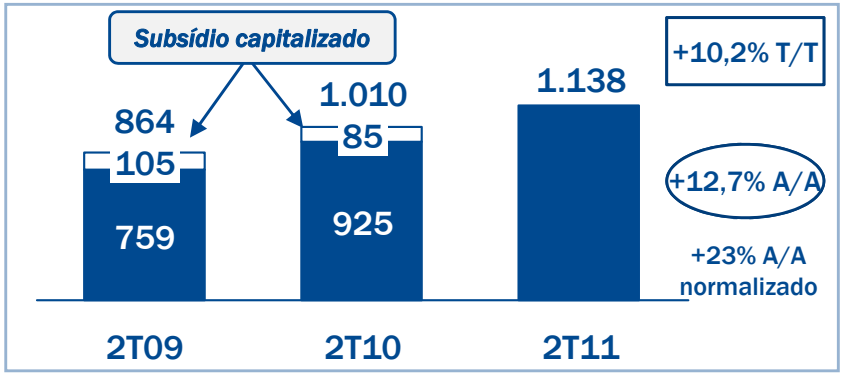
Agenda

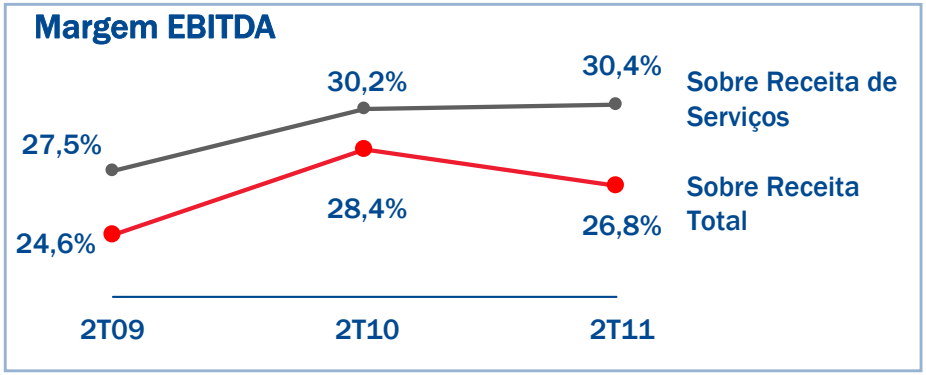
- 2T11: Principais Realizações
- **2T11: Resultados Financeiros**
- Conclusões e Perspectivas

Rentabilidade

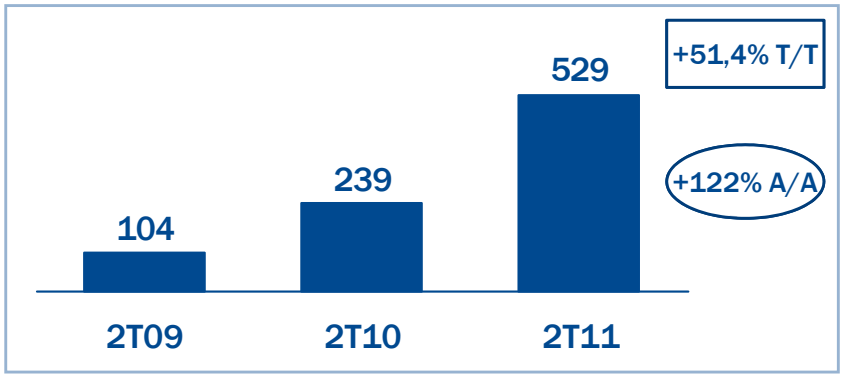
R$ MM, %

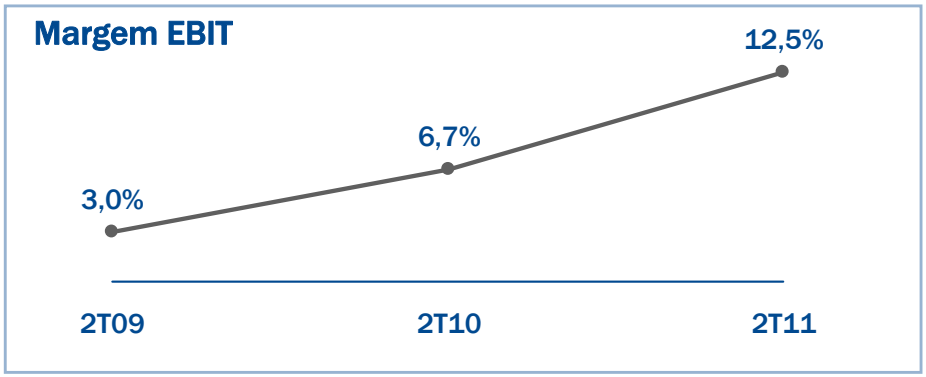
EBITDA



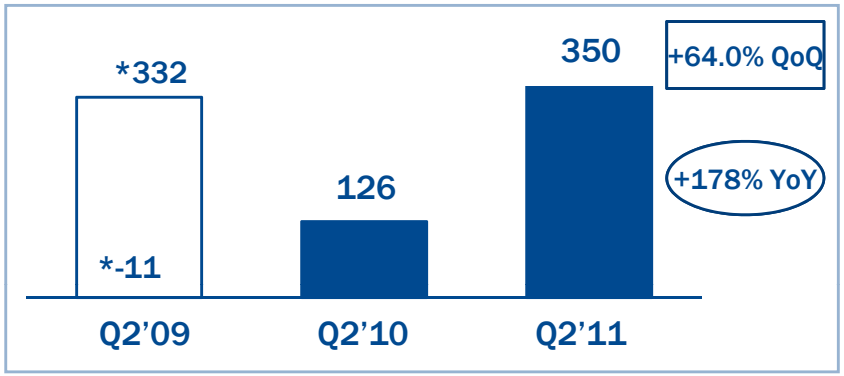


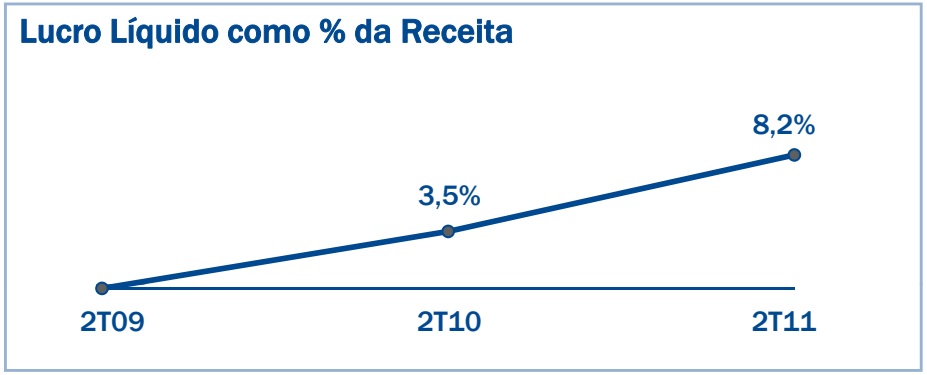
EBIT





Lucro Líquido



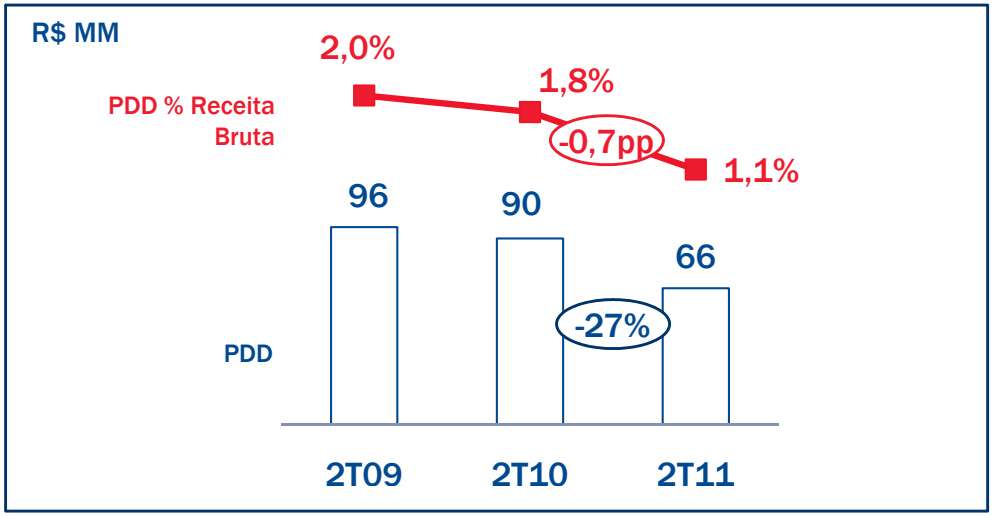


* Reported Q2'09 R$332 positivamente impactado por R$343 Mln de variação cambial do resultado da Intelig; Organig R$-11

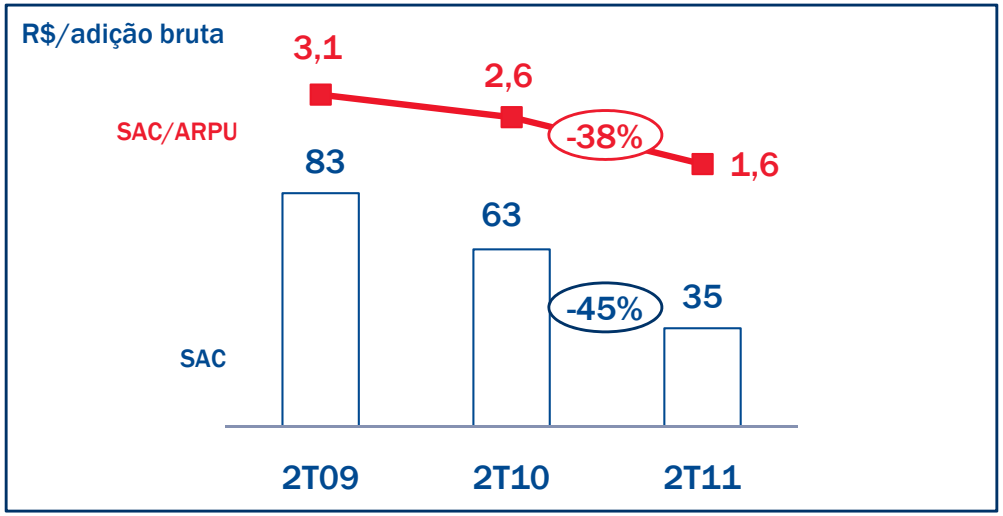
Melhoria contínua nos *drivers* de eficiência

IFRS

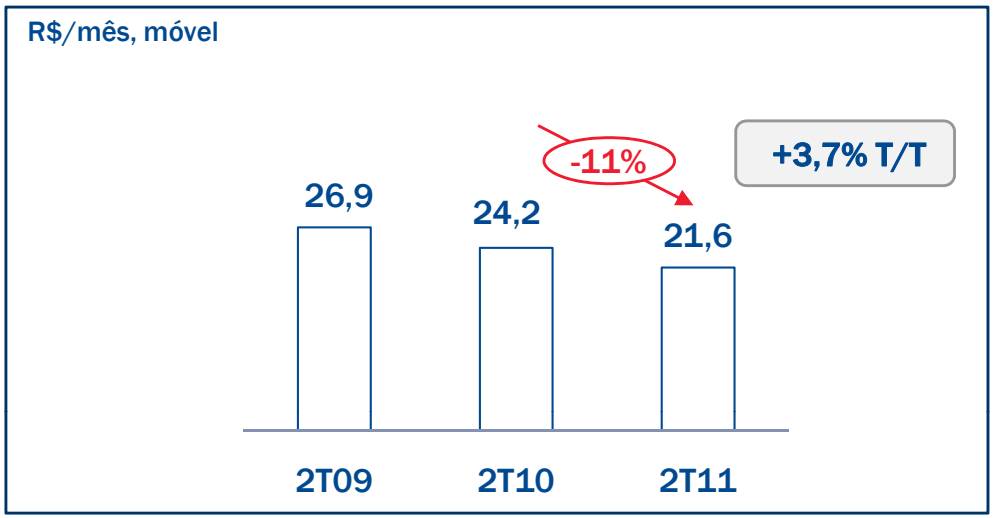
PDD



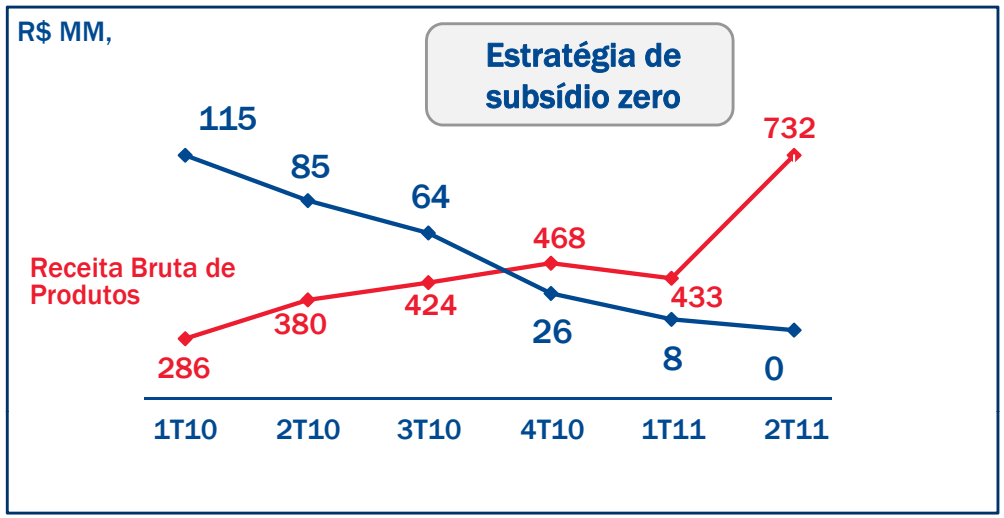
SAC*



ARPU



Subsídio

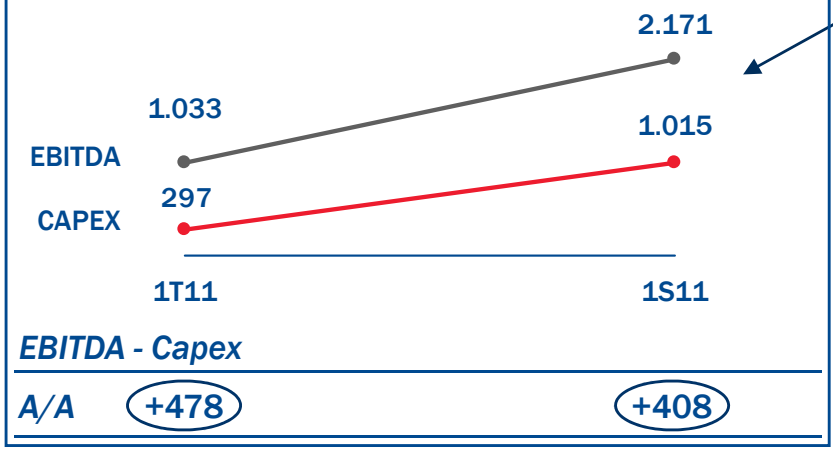


*SAC = Publicidade +Subsídio + Comissão

Evolução da Dívida Líquida

R$ MM

EBITDA - Capex

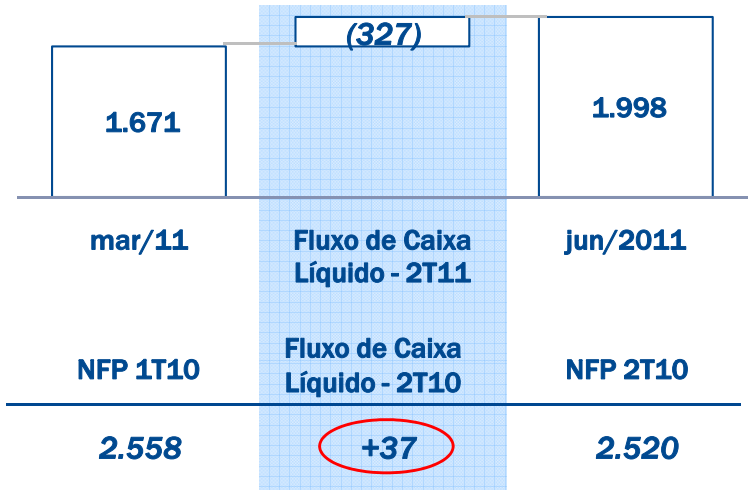


EBITDA - Capex		
A/A	+478	+408

EBITDA – CAPEX 6 meses:
R$ 1.156 +55% A/A
14% da receita

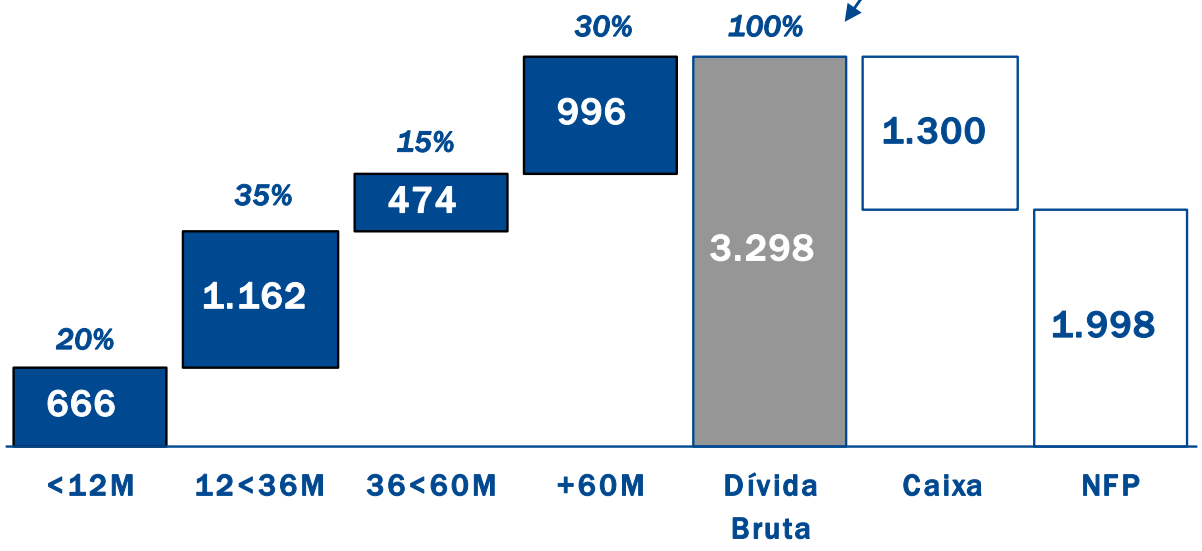
Dívida Líquida 2T11

- *dos quais 486 MM em dividendos*



Perfil da Dívida

- **Dívida Bruta:** R$ 3,30 Bi (dos quais 80% de longo prazo)
- ~22% da dívida é denominado em moeda estrangeira (100% protegida)
- **Custo médio anual:** *11.0% ou 90.2% do CDI em 2T'11 vs. 10.0% ou 107.5% do CDI no 2Q'10 (~90% da dívida em soft loan)*



Agenda

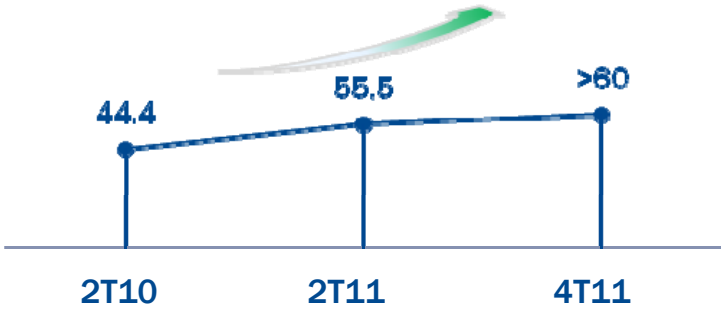
- 2T11: Principais Realizações
- 2T11: Resultados Financeiros
- **Conclusões e Perspectivas**

Perspectivas: Conclusão

R$ MM, IFRS

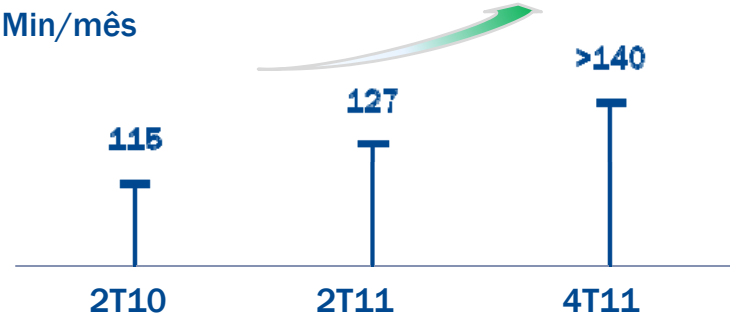
Expansão da Base de Clientes

MM de linhas



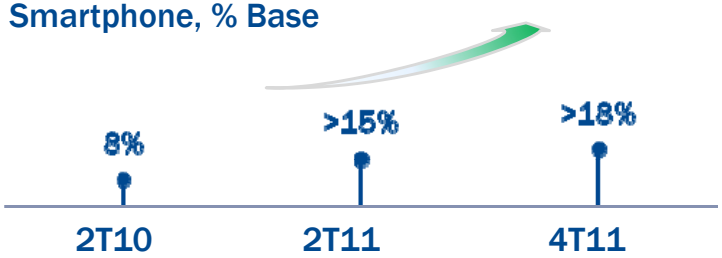
Crescimento do MOU

Min/mês



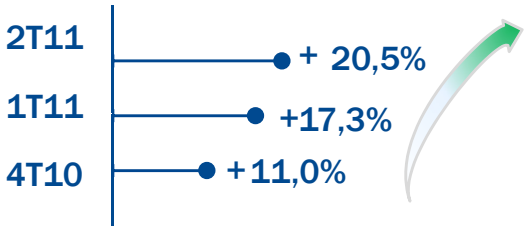
Penetração de Smartphone

Smartphone, % Base

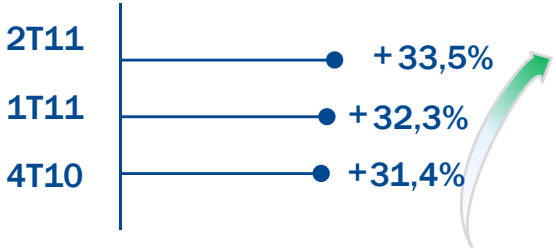


Consistência nos Resultados

Receita de Voz Sainte A/A

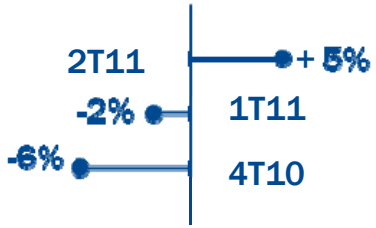


Receita de VAS A/A

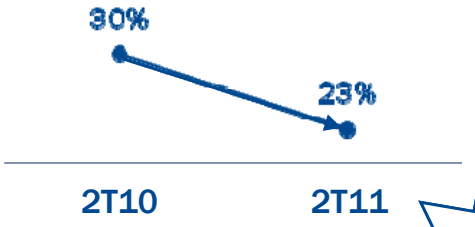


Redução da Exposição à MTR

Receita de Voz Entrante A/A



EBITDA exposto à VU-M*



proposta PGMC da Anatel

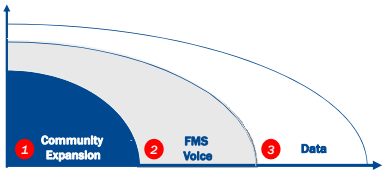
AES Atimus

✓Fechando no fim do ano

✓ Integração em 4 passos

* Líquido de Receita de Voz Entrante menos Interconexão

Desafiando os 3 principais mercados

	Móvel	Corporativo	Residencial
Expanção do Negócio		Convergência e Parcerias	Ataque no mercado nao atendido de banda larga fixa (SP/RJ)
Evolução da Rede	Evolucao de dados (3G, WiFi, LTE)	Suportanto conectividade de 1Gbps e soluções Clouding	100Mbps @casa (a casa digital)
Economia de custos	Economia em OPEX/CAPEX de R$1Bln		