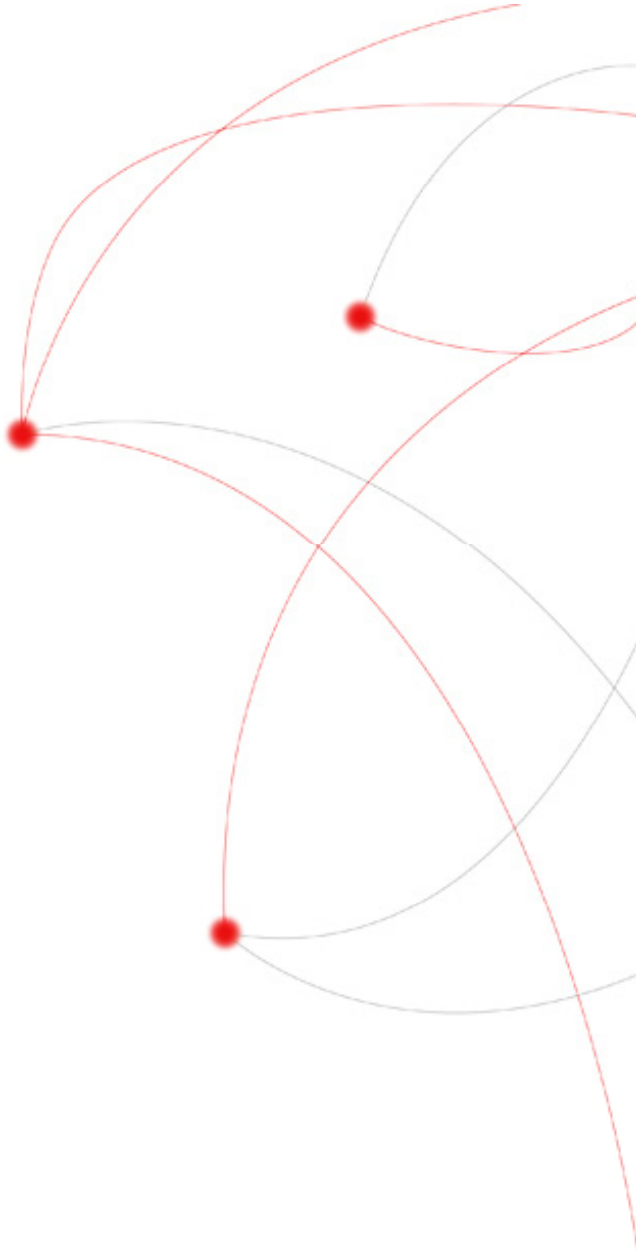
Teleconferência Telecom Italia

Telecom Italia - TIM Brasil Plano 2012-2014



Telecom Italia – TIM Brasil
Plano 2012-14

LUCA LUCIANI

TELECOM ITALIA

Teleconferência Telecom Italia

Telecom Italia - TIM Brasil Plano 2012-2014

Limitação de Responsabilidade

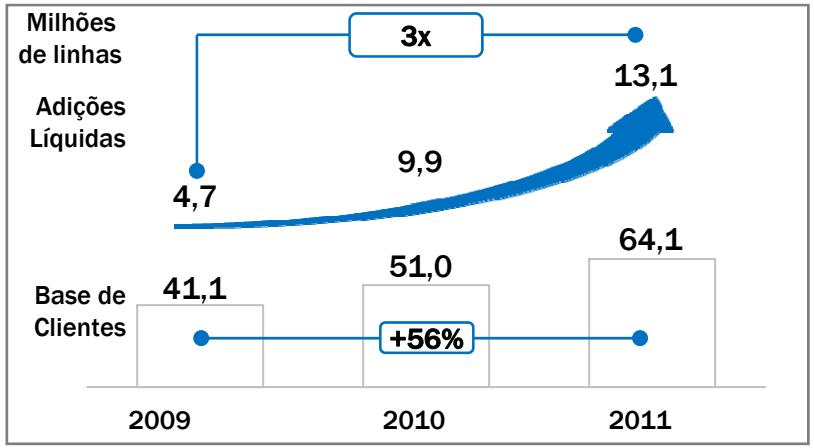
Este documento pode incluir declarações prospectivas. Essas declarações não são declarações de fatos históricos e refletem crenças e expectativas da administração da Empresa. As palavras "antecipa", "acredita", "estima", "espera", "prevê", "planeja", "prediz", "projeta", "objetiva" e palavras similares pretendem identificar essas declarações, que envolvem necessariamente riscos e incertezas conhecidos e desconhecidos, previstos ou não, pela Empresa. Portanto, os resultados operacionais futuros da Empresa podem diferir das atuais expectativas e os leitores não devem basear suas considerações exclusivamente nas informações aqui contidas. Estas declarações prospectivas refletem somente opiniões na data em que foram feitas e a Empresa não é obrigada a atualizá-las à luz de novas informações ou desenvolvimentos futuros.

Agenda

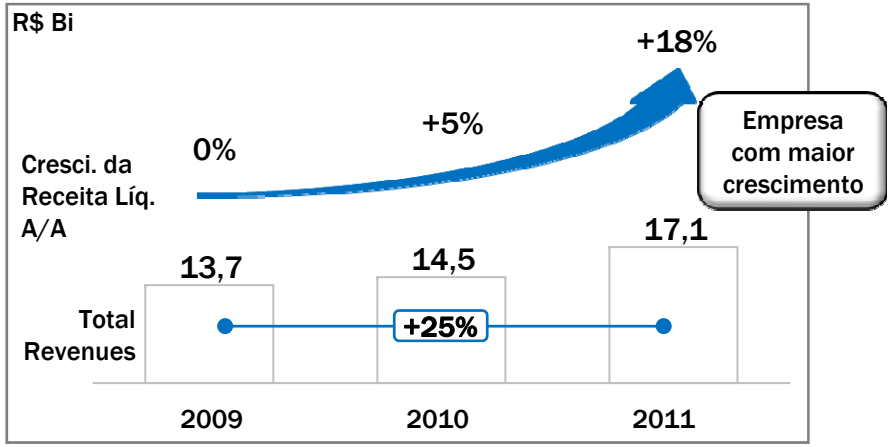
- **Resultados da TIM Brasil em 2011**
- Plano da TIM Brasil
- Perspectivas

Três Anos em Síntese:
Acelerando o Crescimento e a Rentabilidade

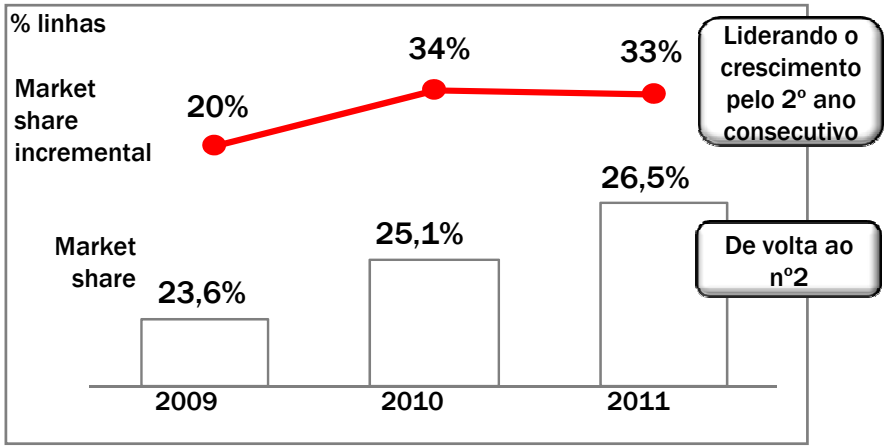
Expansão da Base de Clientes



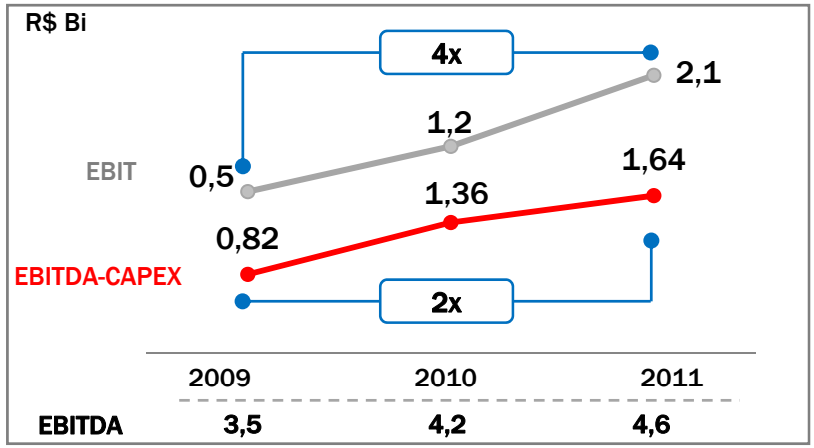
Crescimento da Receita



Market share



EBITDA , EBIT , EBITDA-CAPEX

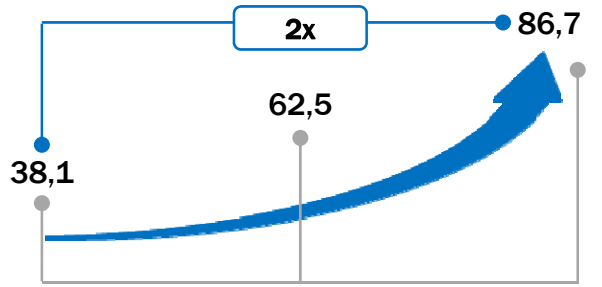


Dois Mercados, Uma abordagem: Simplicidade

"Voice is Good"

Volume Total de Tráfego de Voz
Bilhões de minutos

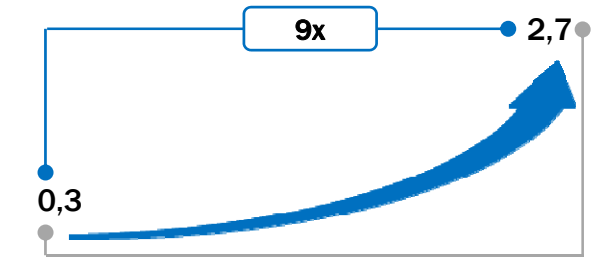
Push on FMS



"Internet para todos"

Exemplo: Infinity Web
(Usuários únicos diários de internet - Pré pago(Mi))

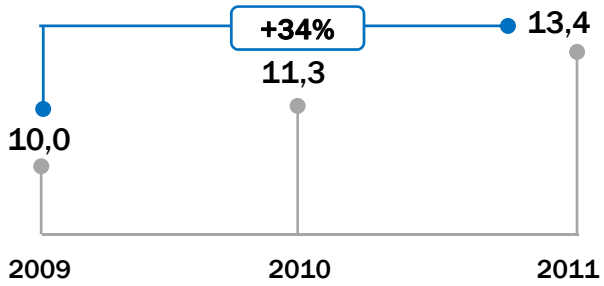
>15MIn de usuários únicos por mês (Pré+Pós)



"Surfando a Simplicidade"

Receita de Voz

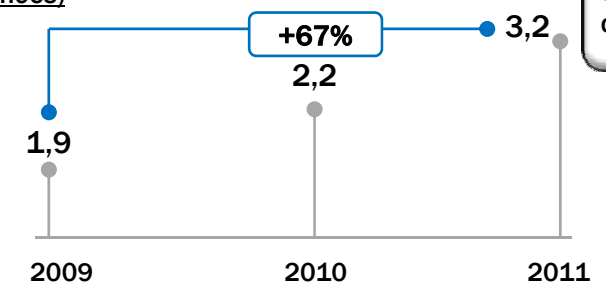
Receita Bruta de Voz Sainte
(R$ Bilhões)



Receita de Dados

Receita Bruta de Dados
(R$ bilhões)

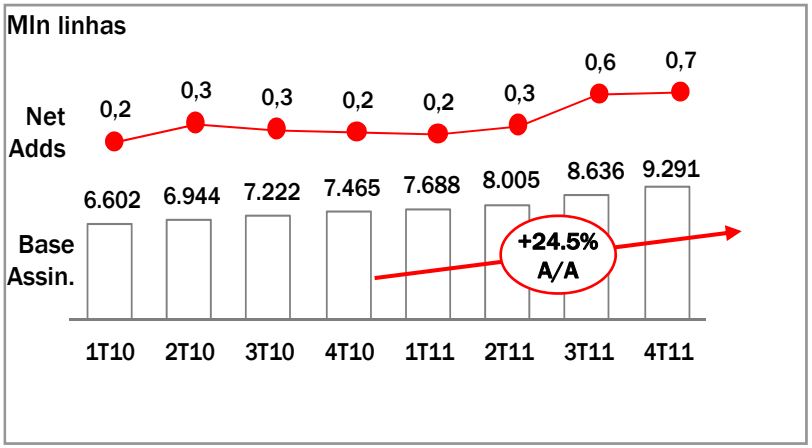
+49%A/A crescimento de dados no 4T11



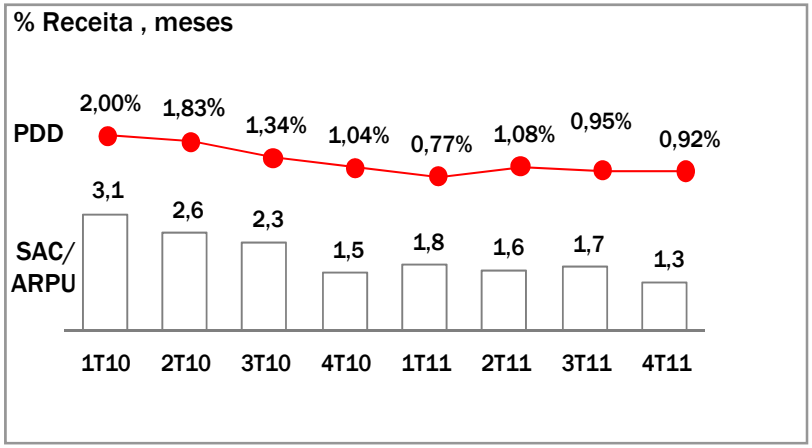
Liderando o mercado de voz com apenas 2 conceitos: Infinity e Liberty (voz e Internet)

Eficiência na Abordagem ao Mercado (i.e.: Pós Pago)

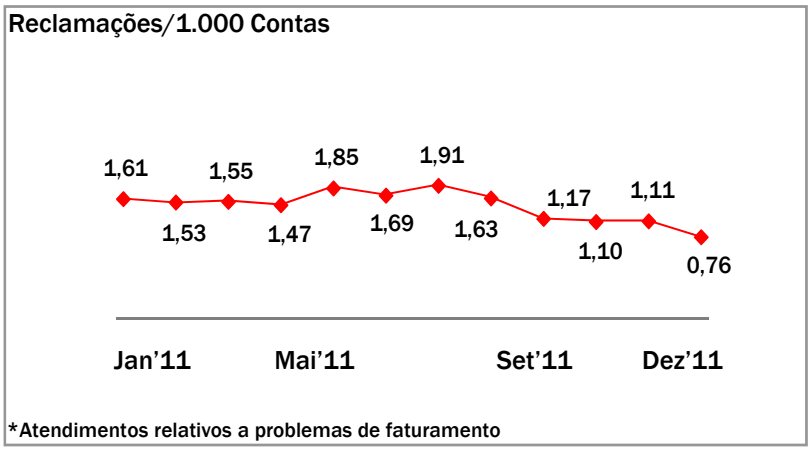
Base de Clientes Pós Paga



PDD e SAC/ARPU

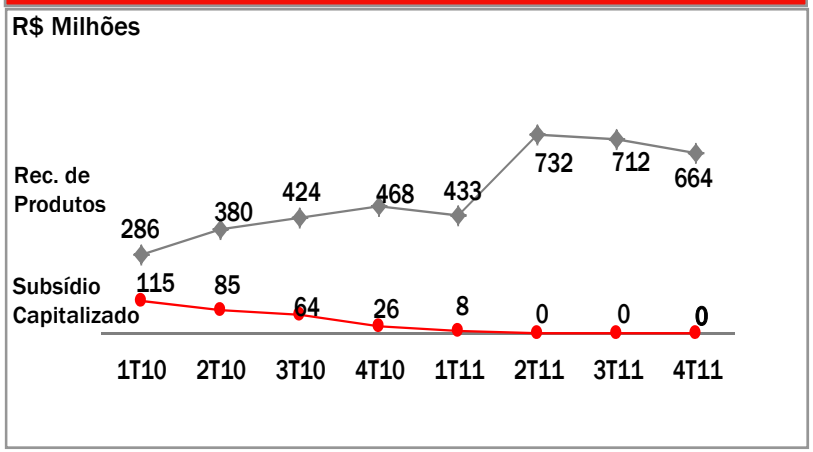


Indicado SMP 11 da Anatel*



*Atendimentos relativos a problemas de faturamento

Receita de Produtos e Capitalização do Subsídio

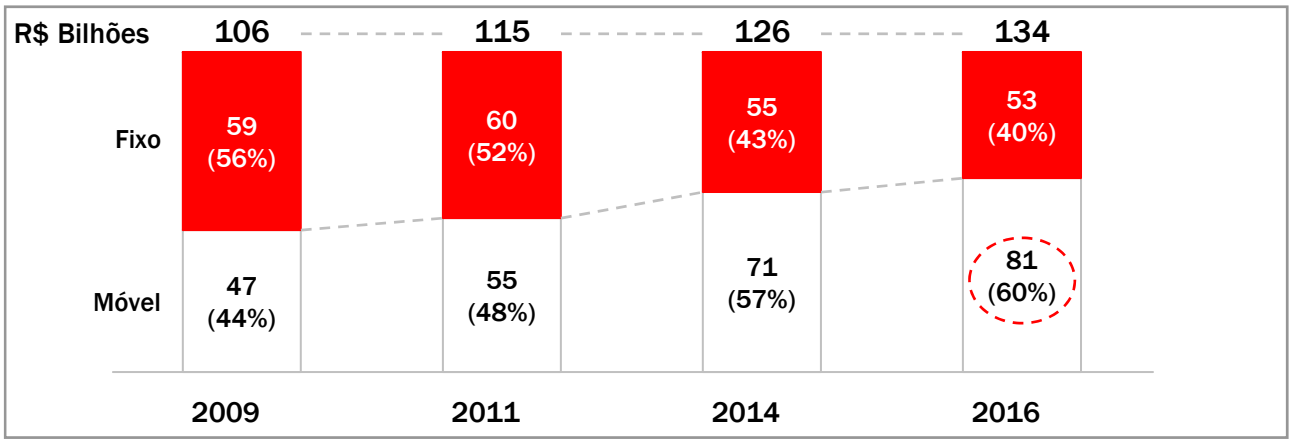


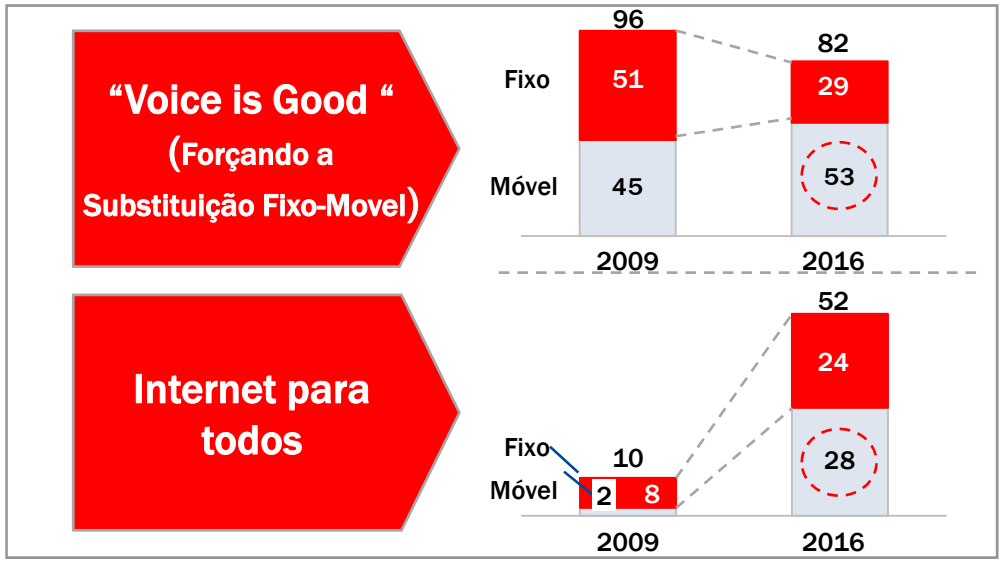
Agenda

- Resultados da TIM Brasil em 2011
- **Plano da TIM Brasil**
- Perspectivas

Contínua remodelação do Mercado Brasileiro de Telecom

Transformação do Mercado





Vantagens de uma "Pure Mobile"

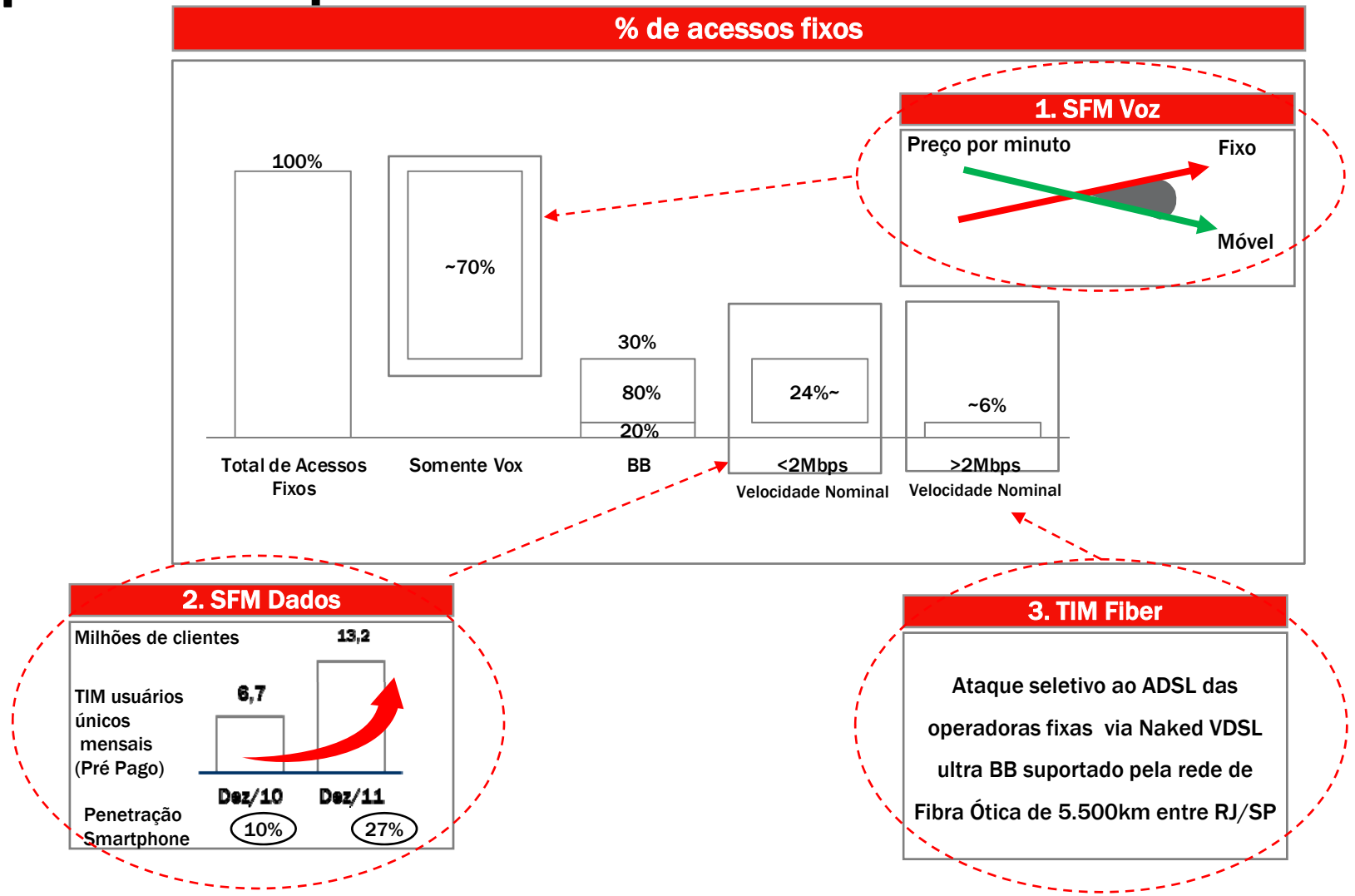
- Relação de Móvel sobre fixa: 60/40 em 2016
- Forçar substituição fixo-móvel (voz)
- Competição da Internet Móvel vs. <2 Mbps de banda larga fixa

Alocação de Capital

- ✓ Capacidade 2G
- ✓ Aquisição da Intelig

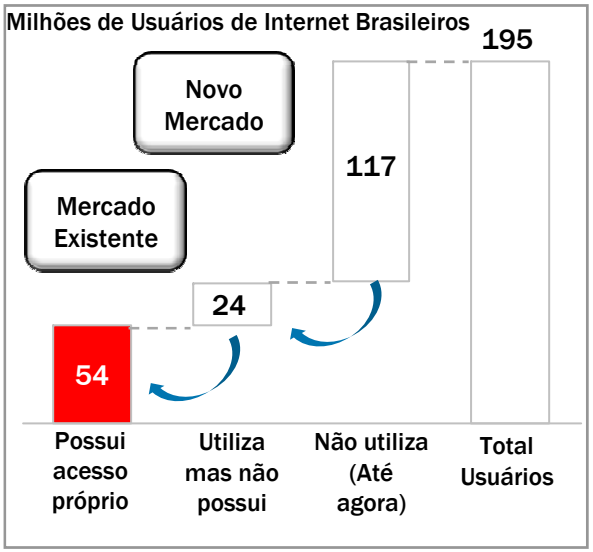
- ✓ 3G Coverage
- ✓ TIM Fiber Acquisition (AES Atimus)

Capacidade limitada de Banda Larga das operadoras cria 3 oportunidades para TIM

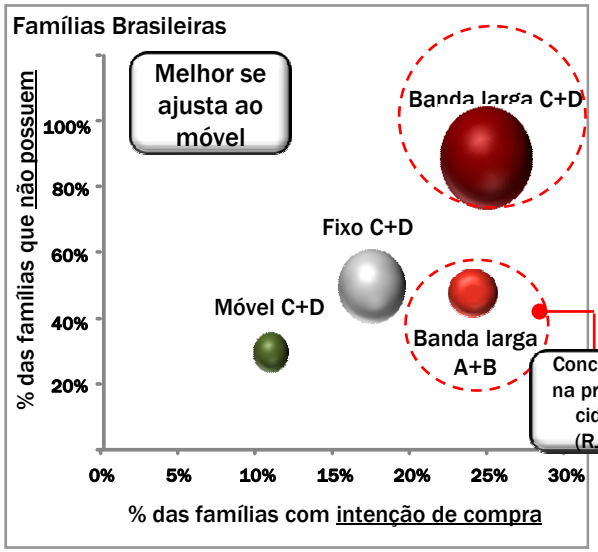


Forte Expansão da Internet ("Internet para Todos")

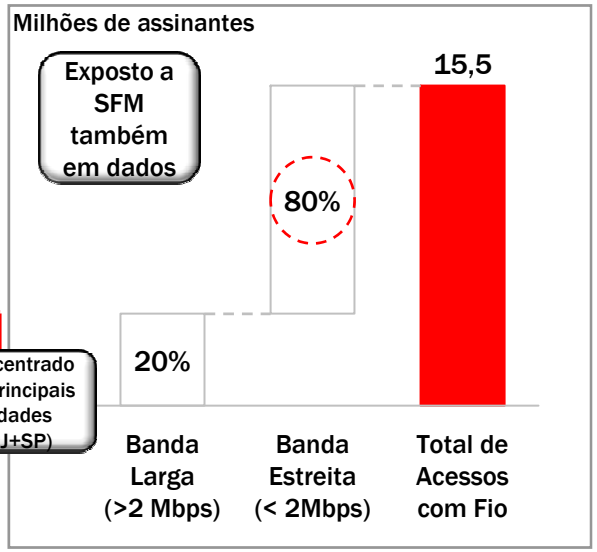
Um grande mercado potencial



Com alto desejo de uso/comprar



Mas, enorme frustração com linha fixa



Aquisição da AES Atimus permite a TIM oferecer a experiência de "Internet para Todos"

… A última experiência em dados móvel (através do projeto FiberToTheSite)	…Substituição do internet Café para mirar o potencial da Classe C	… experiência da Ultra Banda Larga para o Residencial e Corporativo (Fixa)
Liberty Web	Infinity Web	TIM Fiber

A abordagem da nova rede integrada

("Alavancando a base de fibra ótica da AES Atimus")

Fibra ate o Site/Antena (Evolução 3G+)

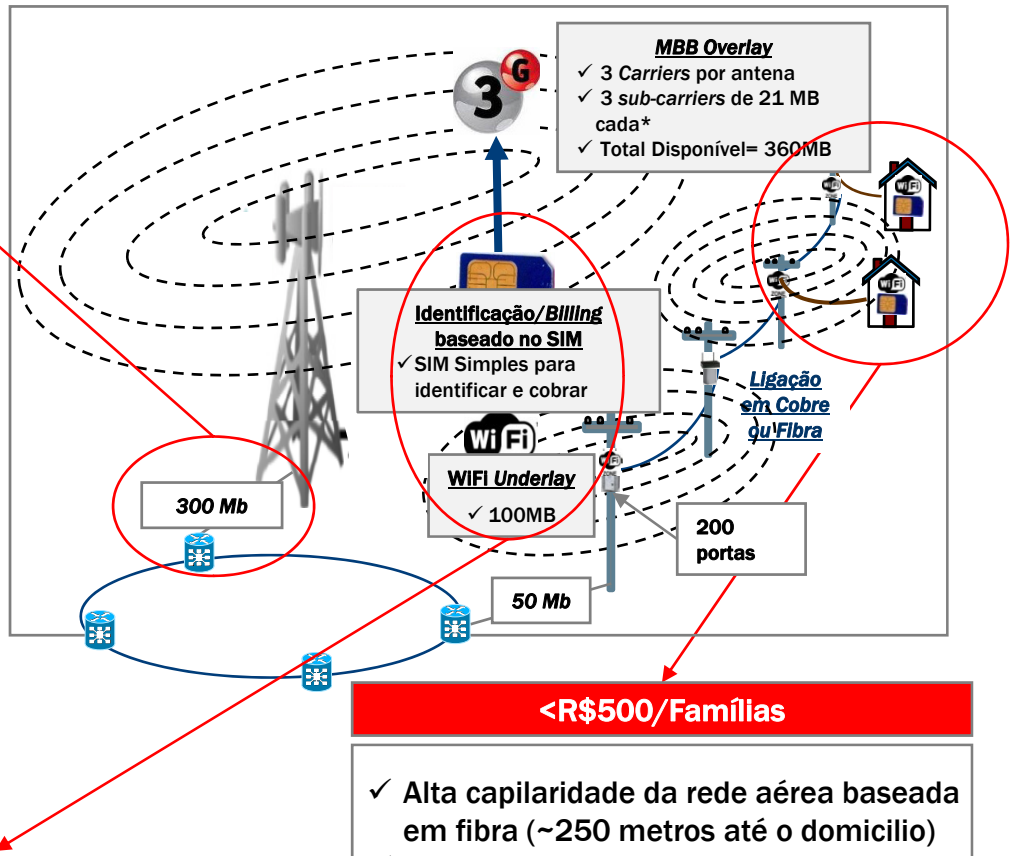
- ✓ *Fibra ate o Site* nas 42 principais cidades (alta capacidade)
- ✓ 3 *Carriers* por antena (otimização do spectrum)
- ✓ Upgrade para 21 Mbps (HSPA+) dos Node-B existentes

Liberty Web

Wi-Fi *offload* (e.g. Rocinha)

- ✓ 10 mil *hot spots* semi públicos
- ✓ Exemplo da Rocinha e dos 5 principais aeroportos
- ✓ Roteiro para ir além de 10.000 *hot spots* ao final de 2012 e 25.000 até 2014

Infinity Web



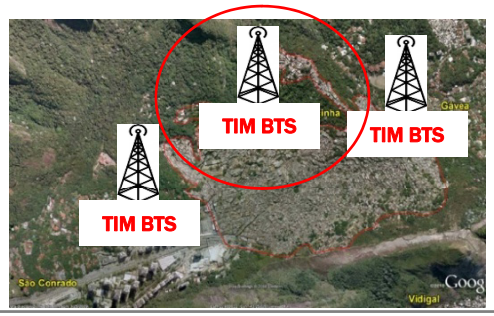
<R$500/Famílias

- ✓ Alta capilaridade da rede aérea baseada em fibra (~250 metros até o domicilio)
- ✓ Flexibilidade: ligação rápida até a construção
- ✓ Utilização da rede interna existente

TIM Fiber

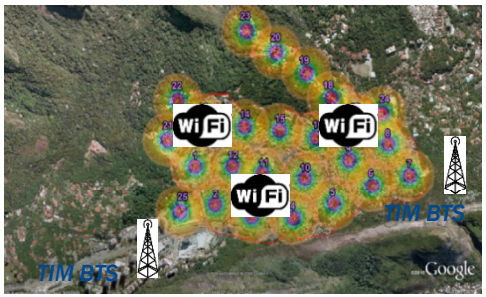
Wi-fi *Off-load* suportando a "Internet para Todos" – Ex. da Rocinha

Opção 1: Adicionando uma Estação Radio base



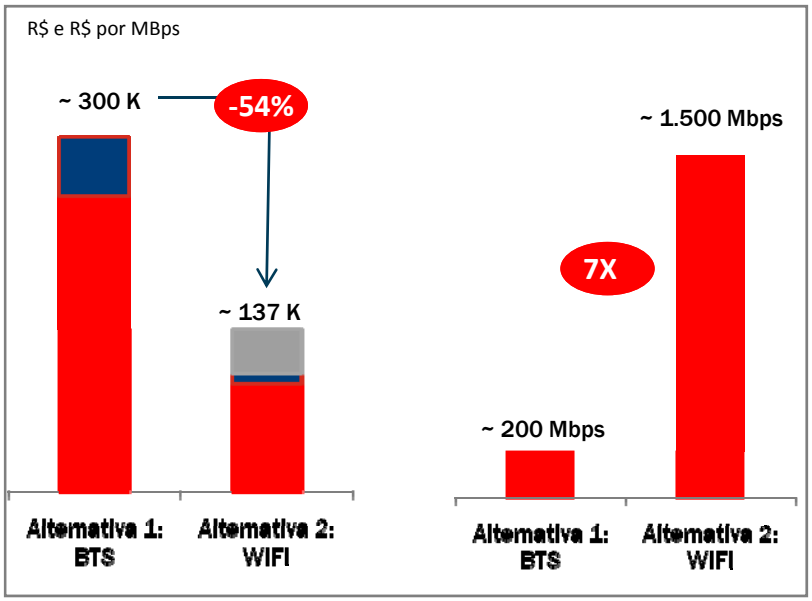
- ✓Um BTS adicional
- ✓*Throughout* : 201 Mbps

Opção 2: Cobertura com WiFi



- ✓25 pontos de acesso
- ✓Distância média: 200m
- ✓*Throughput*: 5Ghz
- ✓Desempenho: 5,000 conexões simultâneas
- ✓1-2 Mbps por usuário

Capex



Resultados Alcançados

- ✓ Redução do CAPEX
- ✓ Redução do "*time to market*"
- ✓ Redução dos custos operacionais
- ✓ Aumento da experiência/velocidade do cliente
- ✓ Execução do "Internet para Todos"– LAN Houses já reduziram em 25%
- ✓ Fortalecimento da imagem com o governo local e federal

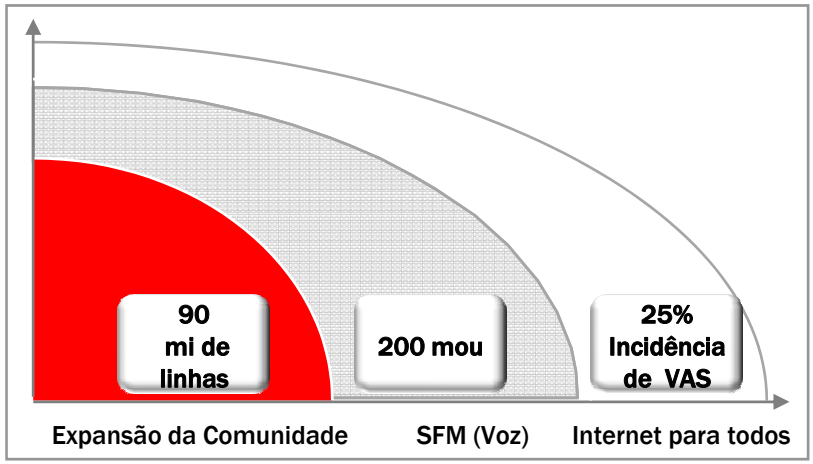
Agenda

- Resultados da TIM Brasil em 2011
- Plano da TIM Brasil
- **Perspectivas**

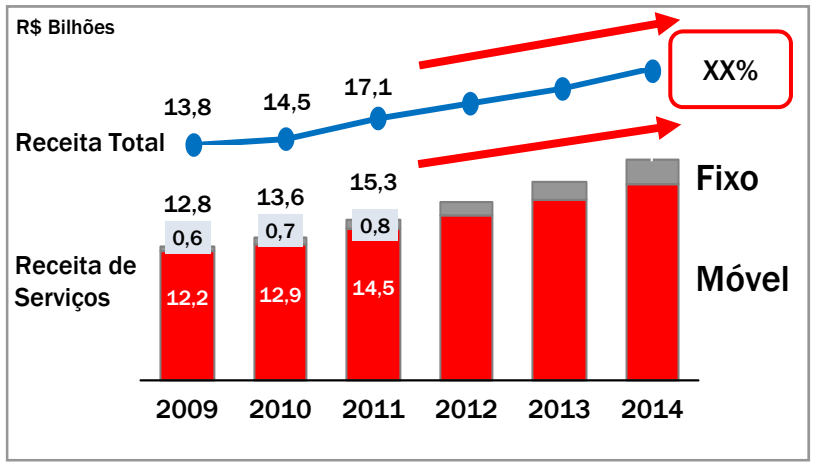
2012-14 Motores do Crescimento

CAGR '11 – '14

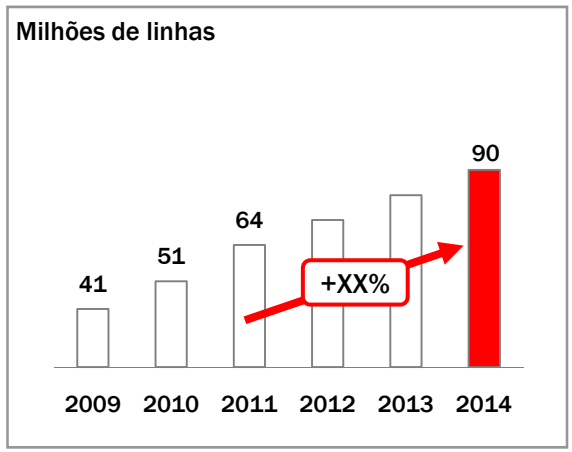
3 Ondas de Crescimento



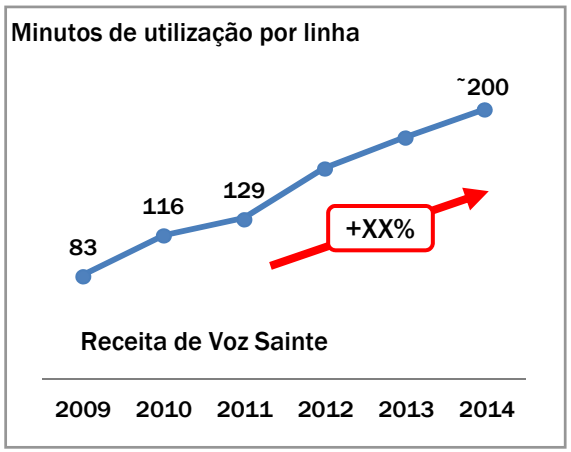
Crescimento da Receita



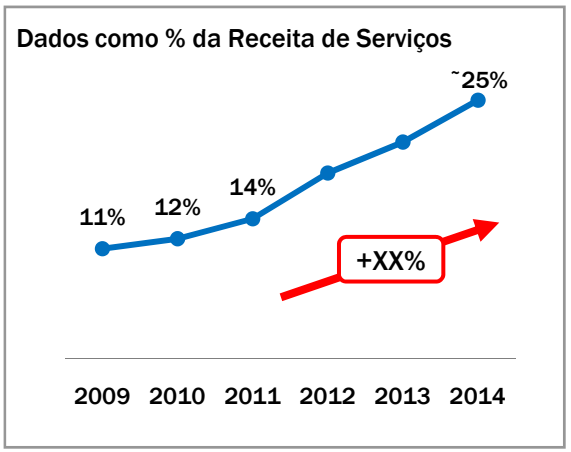
Base de Clientes Móvel



SFM– Voz (MOU)



Internet para todos (Dados Móvel)

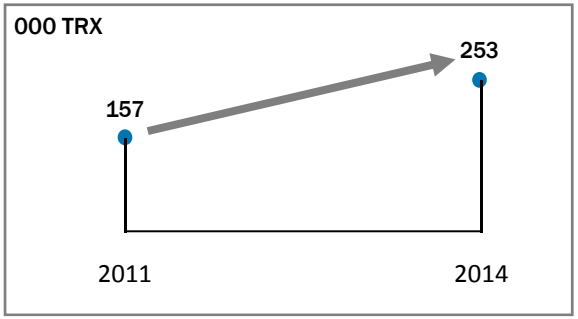


Evolução Contínua da Rede

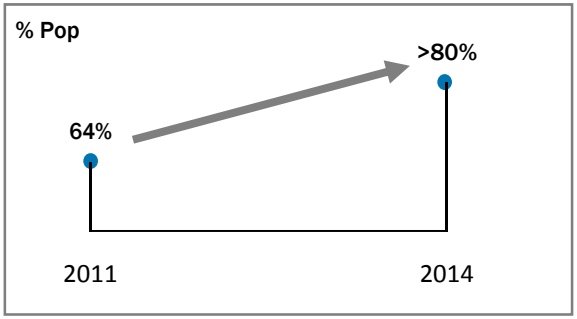
Roteiro da rede

2G	Administrando o crescimento
3G	Acelerando o *roll-out* em HSPA
WiFi	>10,000 *hot spots* no final de 2012
FTTS	Desdobramento nas 42 principais cidades
FTTH	~1 milhão famílias até 2015
Eficiência	~50,000 km em fibra ótica

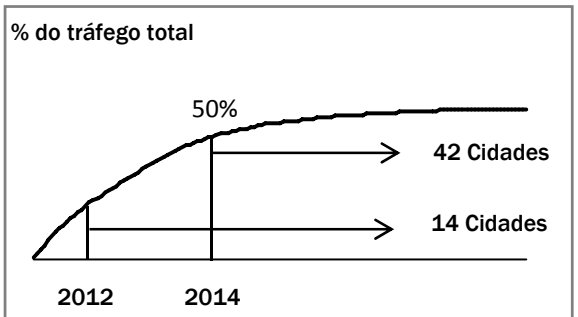
2G (TRX Instalados)



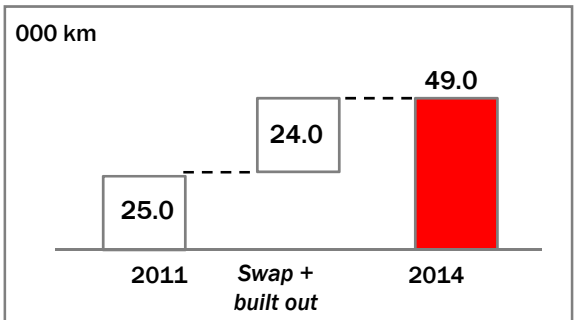
Roll out 3G



FTTS



Backbone



2G (TRX Instalados)

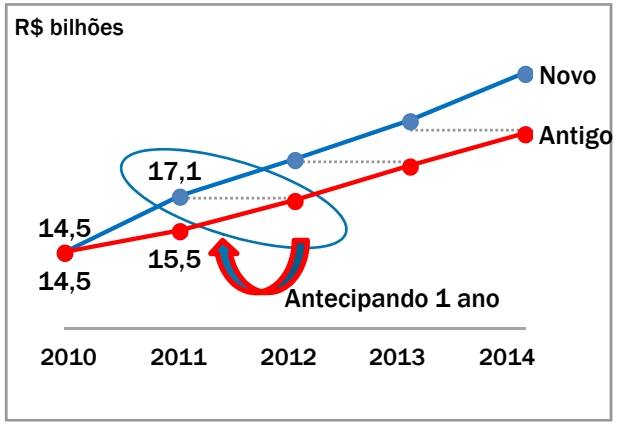
Tim Fiber: uma abordagem “não intensiva em CAPEX” para oferecer Ultra Banda Larga Residencial em SP/RJ

TIM Fiber – não intensiva em capital

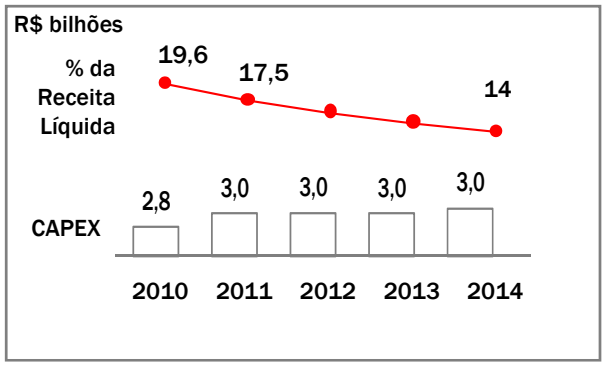


Destaques nas principais tendências da TIM Brasil

Receita (Plano Novo vs. Antigo)



CAPEX Orgânico (como % da Receita Líquida)



Receita	▸ VU-M em trajetória de queda (-20% em termos reais) na data base 12 fev impacta em aproximadamente 2,5 p.p. a receita e EBITDA ▸ Crescimento resultante da base de clientes, MOU e navegação na internet ▸ **Em 2012, crescimento da receita em >10% A/A** (vs. R$17,1 bilhões em 2011)
Ebitda	▸ Sinergias de Rede com a integração da AES ▸ Eficiência contínua no *Go2Market* (sem subsídio, SAC/PDD) ▸ Absorvendo a redução na VU-M e o início da TIM Fiber ▸ **Em 2012, crescimento do EBITDA em >10% A/A** (vs R$4,6 bilhões em 2011)
Capex	▸ Expandindo a capacidade 2G e a cobertura 3G ▸ *FTTS* acelerado nas 42 principais cidades e *offloading* do Wi-fi ▸ Início da TIM Fiber ▸ **CAPEX estável em R$3 bilhões/ano; R$9 bilhões em 3 anos**