

**É a TIM trabalhando por mais
cobertura e qualidade de sinal.**



Você, sem fronteiras.



**4T10 & 2010
Apresentação de Resultados**

**Relações com Investidores
Rio de Janeiro, 21 Fev. 2011**

▶ **Resumo dos Resultados - Luca Luciani**

- ▶ Concluída a Virada – Lorenzo Lindner
- ▶ Resultados Financeiros 4T10 – Claudio Zezza
- ▶ Estratégia – Rogério Takayanagi
- ▶ Perspectivas – Luca Luciani

Síntese 2010



Você, sem fronteiras.

IFRS Brasil, R\$ MM

Em linha ✓
com o Guidance

		4T 10		2010	
		Δ A/A		Δ A/A	
Crescimento	Base de Clientes			51.0 Mln	+24%
	• Market Share			25.1%	+150 bps
	• Market Share Incremental			34.2%	
	Receita Líquida	3,926	+9.9%	14,457	+5.2%
	• Receita de Serviços ✓	3,627	+6.0%	13,572	+6.1%
Rentabilidade	Margem EBITDA ✓	30.6%	+20 bps	29.0%	+320 bps
	• EBITDA ✓	1,201	+10.7%	4,194	+18,4%
	• EBIT	515	+46.4%	1,200	+136%
	• Lucro Líquido			2,212	+176%
	Fluxo de caixa livre operacional			1.372	+110%
	• Fluxo de Caixa (EBITDA - CAPEX)			1.358	+62%
• CAPEX			2,836	+4.9%	
• CAPEX % da Receita			19.6%	-10 bps	
• Posição Financeira Líquida			984	-700	
• Dívida Líquida/ EBITDA			0,23x		

▶ Resumo dos Resultados - Luca Luciani

▶ **Concluída a Virada – Lorenzo Lindner**

▶ Resultados Financeiros 4T10 – Claudio Zezza

▶ Estratégia – Rogério Takayanagi

▶ Perspectivas – Luca Luciani

Fundamentos



Marca



Base de Clientes



Motores de Crescimento



Financials



Rede

Estratégia

“Qualidade, Inovação, Conveniência”

Alavancagem na Comunidade TIM

Diferenciação na proposta de valor TIM:

- Voz: Chamadas ilimitadas de longa duração: “One Nation, One Tariff” (Longa Distância)
- Data: Conceito de ilimitado: incentivo a penetração de smartphone num cenário “sem subsídio”

Combinação de Crescimento com Rentabilidade:

- Recuperação e re-configuração da receita (*out vs. in*)
- Foco na geração de caixa

• Integração da rede Intelig e início de novo *Turnaround*

• Direcionamento de recursos em negócios *core* (Rede vs. Comercial)

Realizações

- *Top of Mind*
- Alta Preferência, Baixa Rejeição

- Inversão de Tendência de Erosão tanto em Pré-pago quanto em Pós-Pago
- Líder em *market share* incremental

- 2x o MOU vs. 1T 09 (129 minutos)
- Líder em Longa Distância (volume)
- Infinity Web: 4x usuários únicos diários em 4 meses

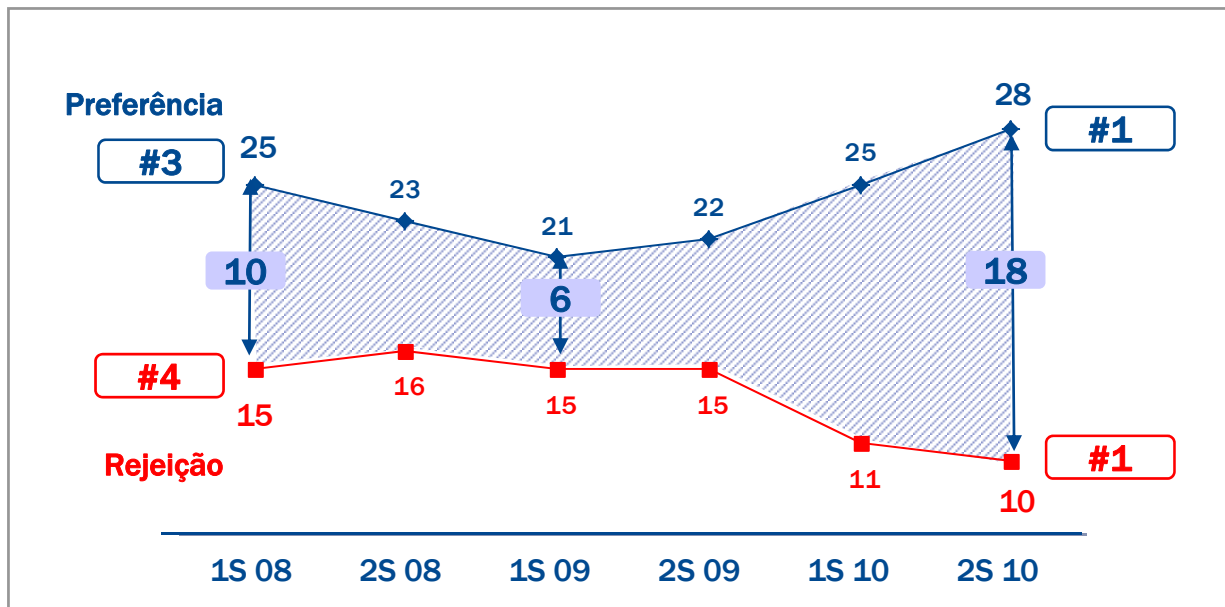
- +18% de crescimento EBITDA e +24% em **Base de Clientes**
- Forte crescimento do “business generated” (tráfego sainte, dados) e redução da participação do “business received” (entrante)
- EBITDA-CAPEX em R\$ 1.4 B (+62% A/A)

- Custos TIM de EILD estáveis vs. crescimento MOU e dados
- Receita Intelig +37% A/A
- +50% capacidade GSM vs. YE 2008
- 10x mais cidades cobertas 3G

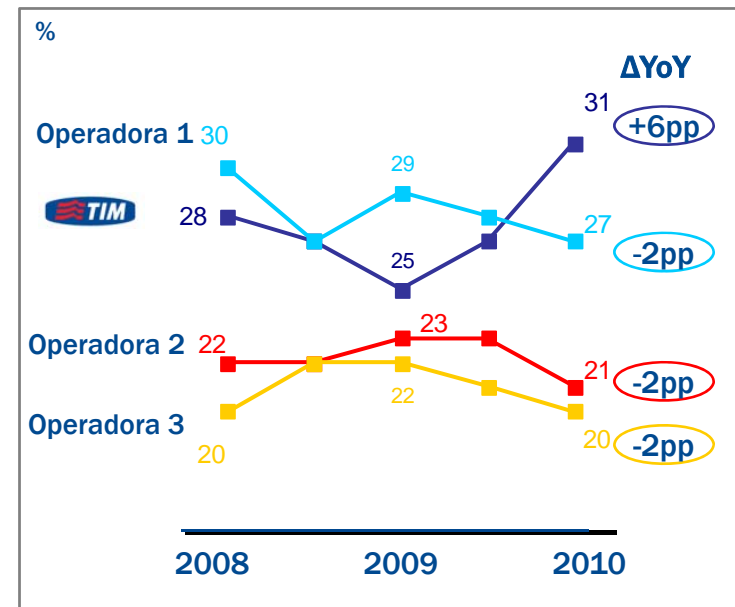
Reposicionamento da Marca – Preferência e Top of Mind



Preferência

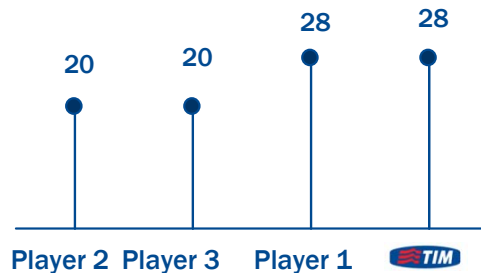


Top of Mind



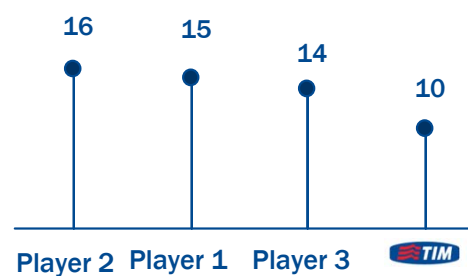
Preferência

2S 10



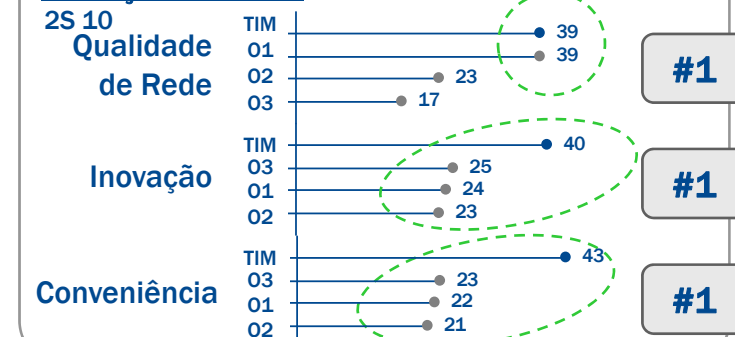
Rejeição

2S 10



Inovação e Oferta

2S 10



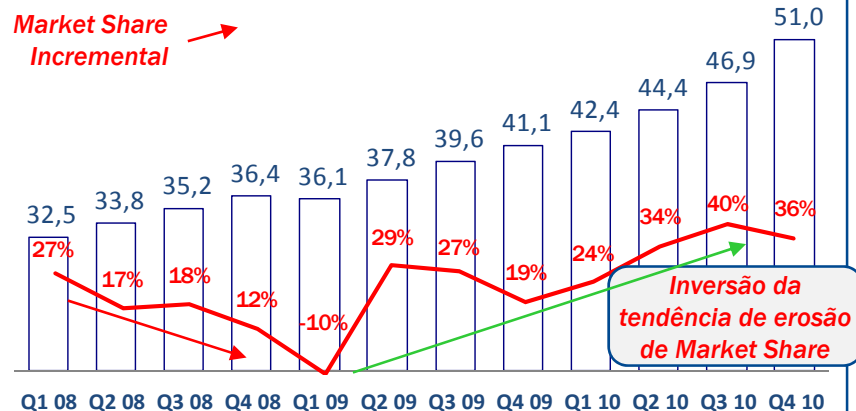
Recuperação do Market Share de Base de Clientes



Você, sem fronteiras.

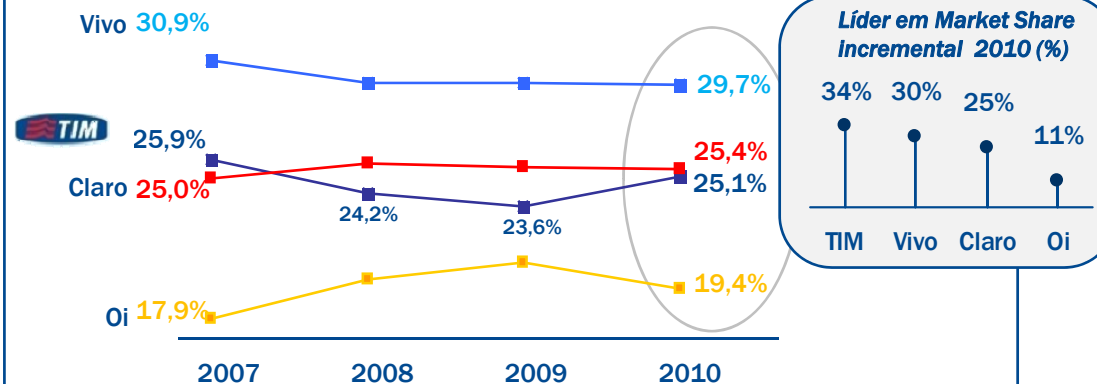
Base de Clientes – Inversão da tendência de erosão

MM acessos Final do Período, %



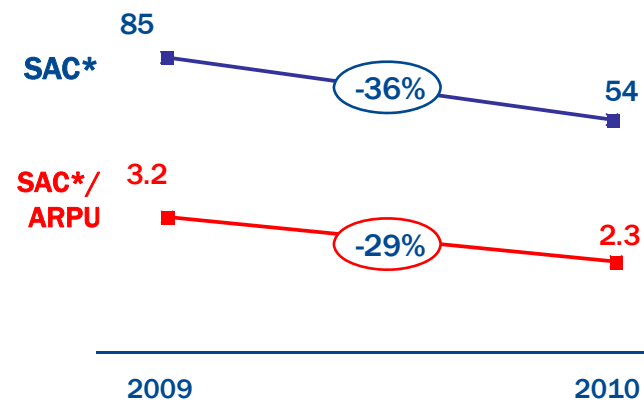
Market Share (Total e Incremental)

% acessos, Final do Período



Eficiência Comercial

R\$



Qualidade da Base de Clientes (Base pós e Inadimplência)

MM acessos,, % da Receita Bruta Total, móvel



*SAC = Subsídio + Comissão + Publicidade
Nota: Inadimplência / Receita - BRGAAP para 2008 e IFRS Brasil para 2009 e 2010

Motores de Crescimento

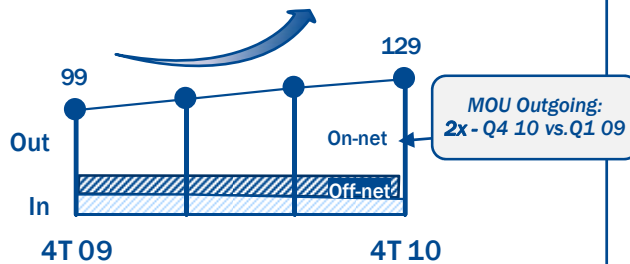


Você, sem fronteiras.

MOU

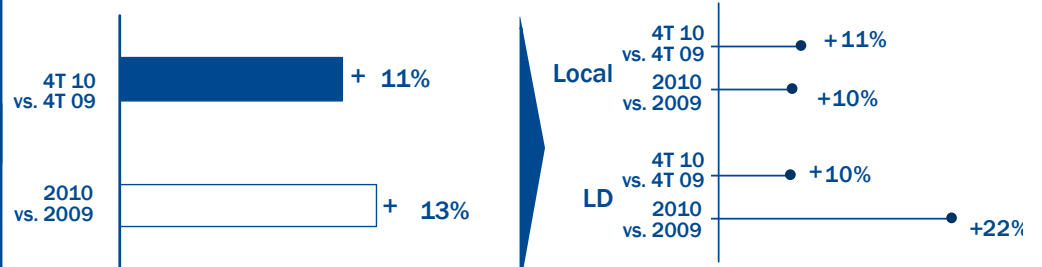
Infinity / Liberty

Min/mês



Voz sainte - Crescimento de dois dígitos da Receita

Receita Bruta, % A/A



Desenvolvimento de dados

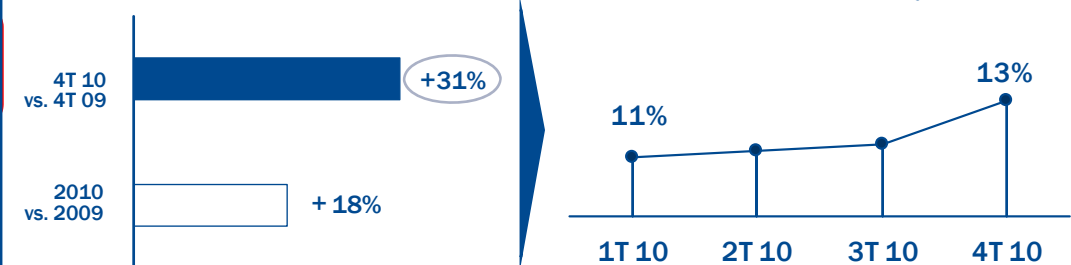
Infinity Web - Pré pago

'000 usuários únicos / dia

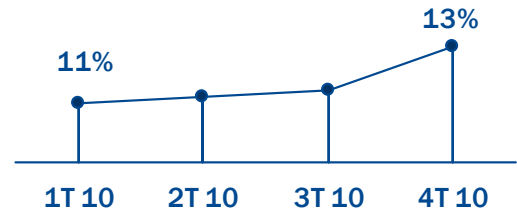


Dados (Móvel) - Aceleração durante a Campanha de Natal

Receita Bruta de Dados, % A/A



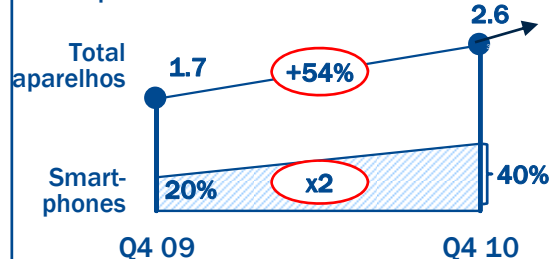
% da Receita Líquida de Serviços



Penetração de Smartphones

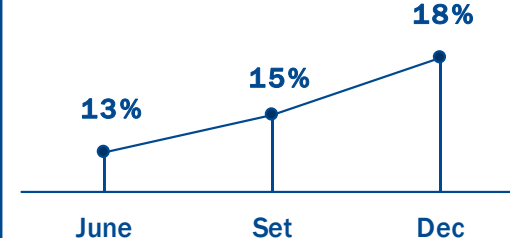
Aparelhos

MM aparelhos vendidos



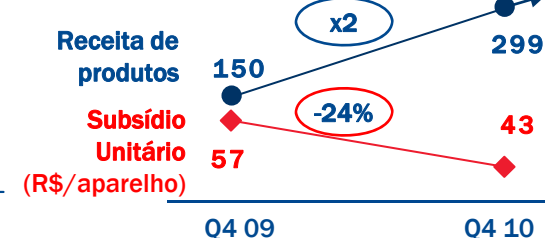
Usuários ativos por mês

% Base de clientes



Aumento da penetração de smartphone com menor subsídio

R\$ MM



* Custo dos Produtos Vendidos

Receitas e rentabilidade

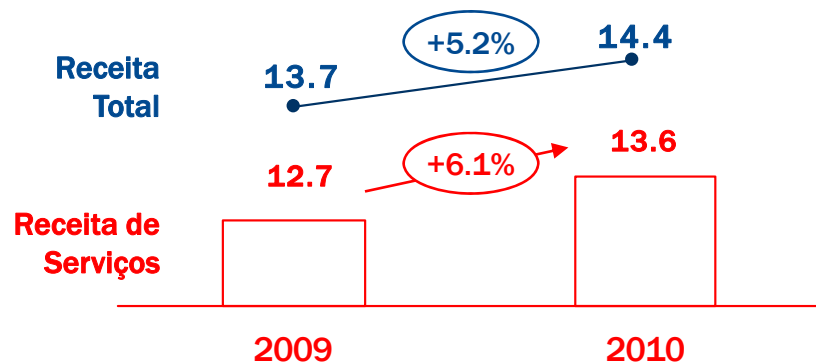


Você, sem fronteiras.

IFRS Brasil

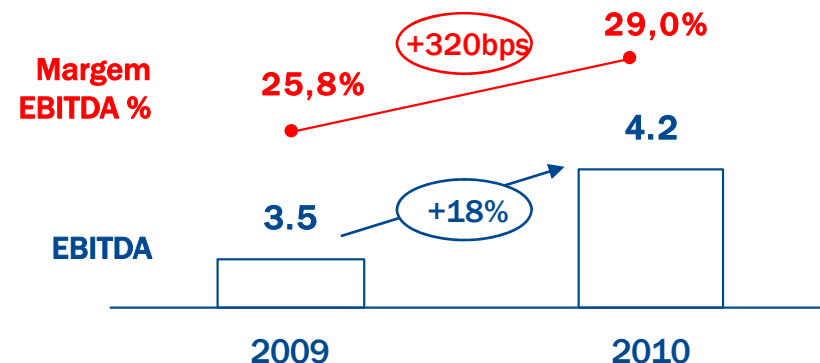
Receita

Receita Líquida, R\$ B



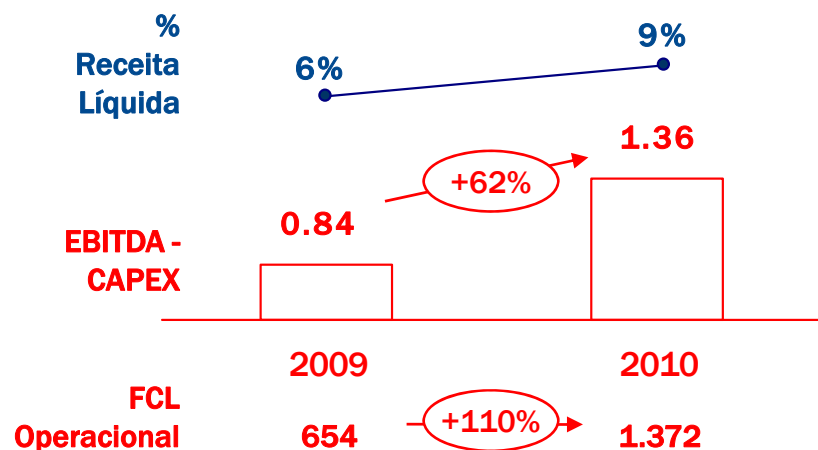
EBITDA e Margem %

EBITDA, R\$ Bln



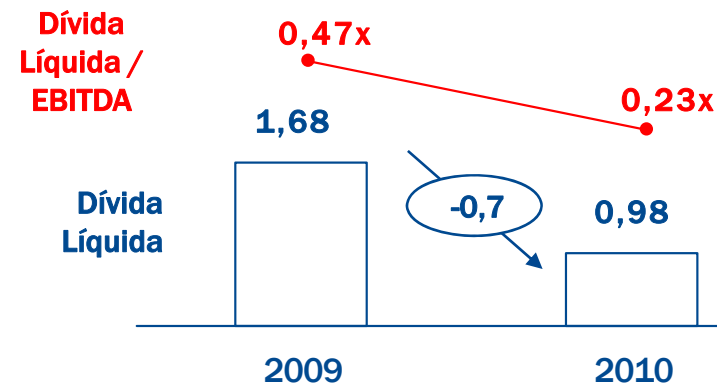
Fluxo de Caixa (EBITDA - CAPEX)

R\$ B



Posição Financeira Líquida

R\$ B



Reforço da Infraestrutura de Rede

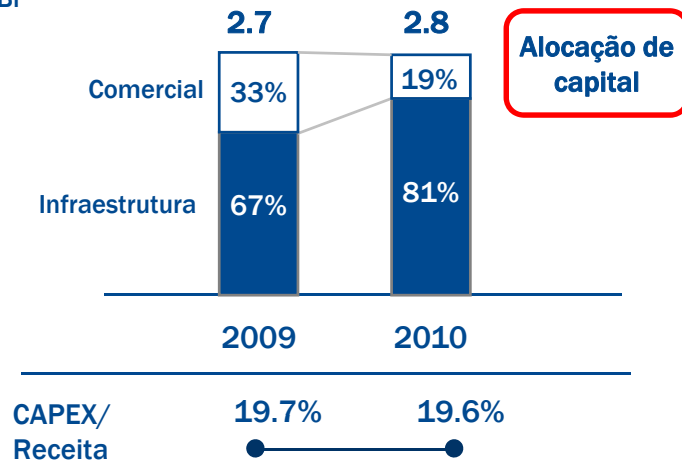


Você, sem fronteiras.

IFRS Brasil

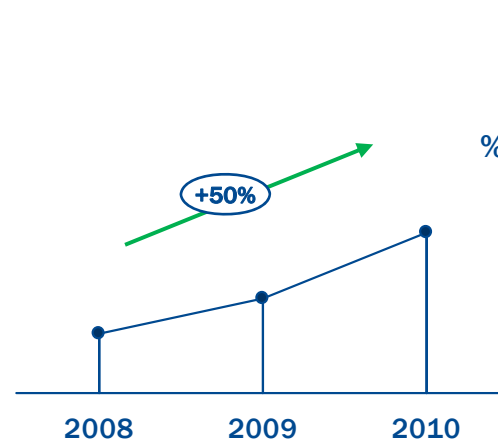
Mix CAPEX

R\$ Bi

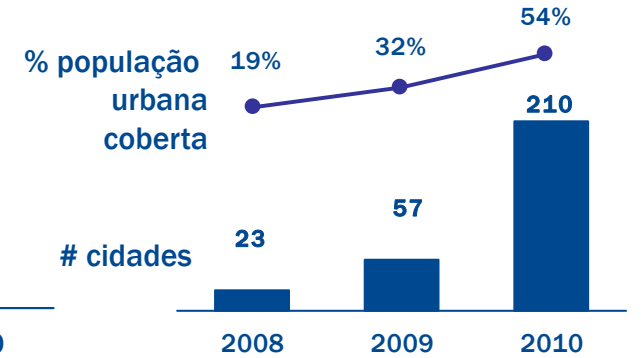


2G - Capacidade

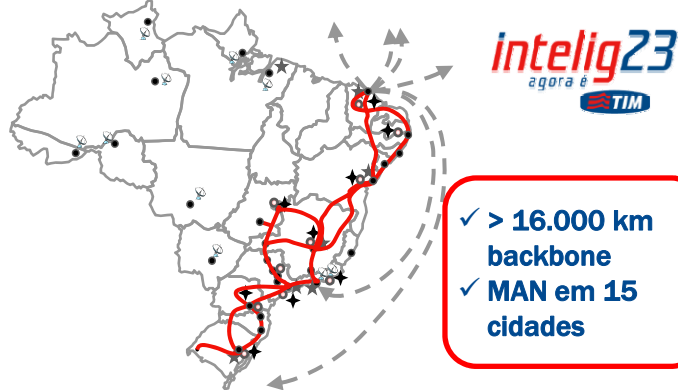
'000 TRX



3G - Cobertura

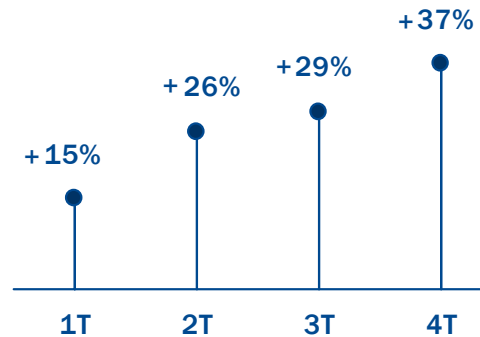


Intelig integrada com sucesso



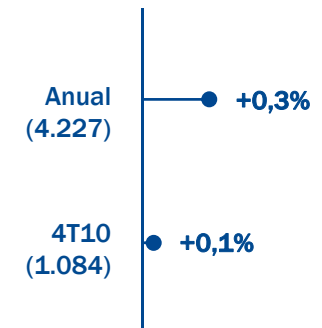
Recuperação da Receita Intelig

Crescimento A/A; 2010 vs 2009



Eficiência OPEX de Rede

Custo Rede e Interconexão (R\$ MM, % A/A)



- ▶ Resumo dos Resultados - Luca Luciani
- ▶ Concluída a Virada – Lorenzo Lindner
- ▶ **Resultados Financeiros 4T10 – Claudio Zezza**
- ▶ Estratégia – Rogério Takayanagi
- ▶ Perspectivas – Luca Luciani

Migrando para IFRS



Você, sem fronteiras.

	Q1				Q2				Q3				Q4				FULL YEAR				VS. Guidance
	2010	2009	abs. YoY	% YoY	2010	2009	abs. YoY	% YoY	2010	2009	abs. YoY	% YoY	2010	2009	abs. YoY	% YoY	2010	2009	abs. YoY	% YoY	
IFRS																					
Min R\$																					
Net Revenues	3.296	3.198	98	3,1%	3.559	3.512	47	1,3%	3.677	3.466	211	6,1%	3.926	3.571	354	9,9%	14.457	13.747	710	5,2%	>5% ✓
of which Services	3.176	3.009	167	5,6%	3.350	3.144	206	6,6%	3.418	3.213	205	6,4%	3.627	3.422	205	6,0%	13.572	12.788	784	6,1%	>4 Bi ✓
of which Handsets	120	189	(69)	-36,7%	209	368	(159)	-43,2%	259	253	6	2,3%	299	150	149	99,6%	886	959	(73)	-7,6%	~3 Bi ✓
EBITDA	947	715	232	32,5%	1.010	864	146	16,9%	1.035	877	158	18,1%	1.201	1.086	116	10,7%	4.193	3.541	652	18,4%	
Ebitda Margin %	28,7%	22,4%			28,4%	24,6%			28,2%	25,3%			30,6%	30,4%			29,0%	25,8%			
Capex	689	322	368	114,4%	520	535	(15)	-2,7%	526	692	(166)	-24,0%	1.100	1.154	(54)	-4,7%	2.836	2.702	134	4,9%	
EBITDA - Capex	258	393	(136)	-34,5%	490	329	161	49,0%	509	185	324	175,5%	101	(68)	169	-247,8%	1.358	839	519	61,9%	

Consistência em crescimento / rentabilidade
Melhoria Trimestre a Trimestre

	Q1				Q2				Q3				Q4				FULL YEAR				VS. Guidance
	2010	2009	abs. YoY	% YoY	2010	2009	abs. YoY	% YoY	2010	2009	abs. YoY	% YoY	2010	2009	abs. YoY	% YoY	2010	2009	abs. YoY	% YoY	
Br Gaap																					
Min R\$																					
Net Revenues	3.269	3.174	96	3,0%	3.531	3.486	45	1,3%	3.648	3.440	208	6,1%	3.894	3.542	352	9,9%	14.342	13.641	701	5,1%	>5% ✓
of which Services	3.146	2.985	161	5,4%	3.317	3.118	199	6,4%	3.387	3.186	201	6,3%	3.592	3.386	205	6,1%	13.442	12.675	767	6,1%	>25% ✓
of which Handsets	124	189	(65)	-34,5%	213	368	(155)	-42,1%	261	254	7	2,8%	303	156	147	94,4%	900	967	(66)	-6,8%	~2.5 Bln ✓
EBITDA	810	618	191	30,9%	887	764	123	16,1%	924	772	152	19,6%	1.132	982	150	15,3%	3.752	3.136	616	19,6%	
Ebitda Margin %	24,8%	19,5%			25,1%	21,9%			25,3%	22,5%			29,1%	27,7%			26,2%	23,0%			
Capex	576	201	375	186,7%	436	429	7	1,6%	463	541	(78)	-14,3%	1.072	1.003	69	6,8%	2.547	2.174	373	17,2%	
EBITDA - Capex	234	418	(184)	-44,0%	450	335	116	34,6%	461	232	229	99,0%	60	(22)	81	-376,0%	1.205	962	243	25,2%	

* 2009 IFRS inclui Intelig Proforma

Nota: Principal diferença entre BRGAAP e IFRS está na capitalização do subsídio de aparelhos

Análise da Receita



Você, sem fronteiras.

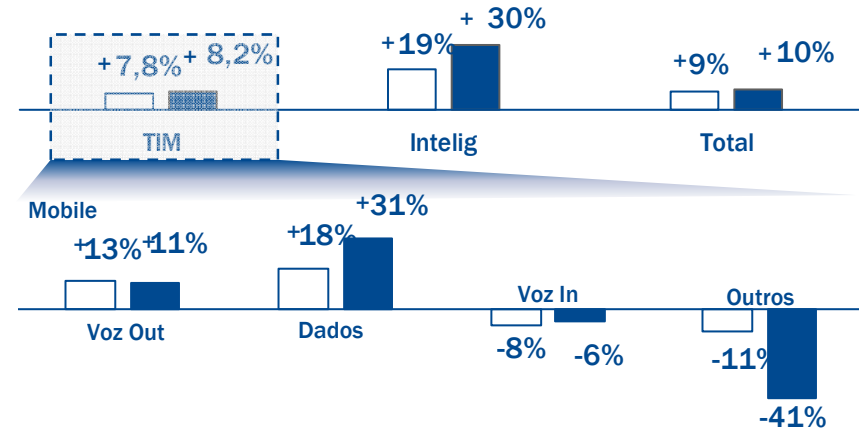
IFRS Brasil

2010 vs. 2009
 4T10 vs. 4T09

- ✓ **Voz sainte em crescimento de dois dígitos (FMS)**
- ✓ **Desenvolvimento de dados >30% 4T10 A/A**
- ✓ **Aceleração da receita Intelig**
- ✓ **Aceleração das vendas de aparelhos para sustentar roll-out de dados (small-screen browsing)**
- ✓ **Descontos maiores para favorecer a estratégia chip avulso no pós-pago**

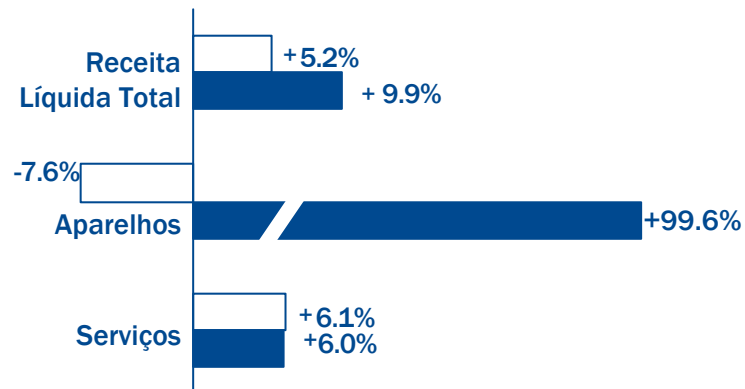
Receita Bruta de Serviços

Variação A/A, %



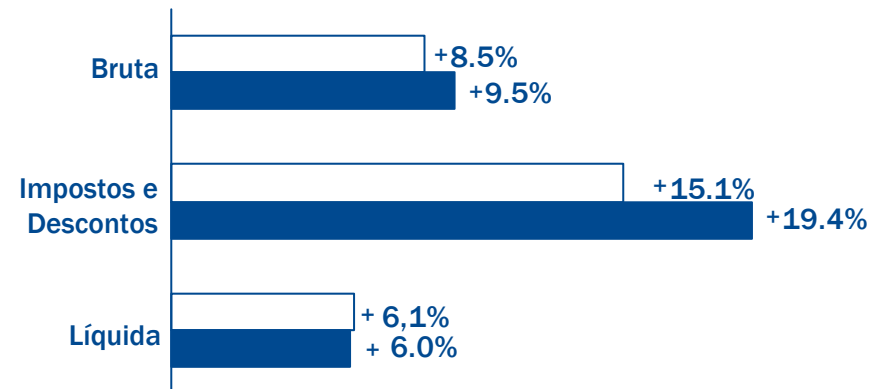
Receita Líquida

Variação A/A, %



Receita de Serviços

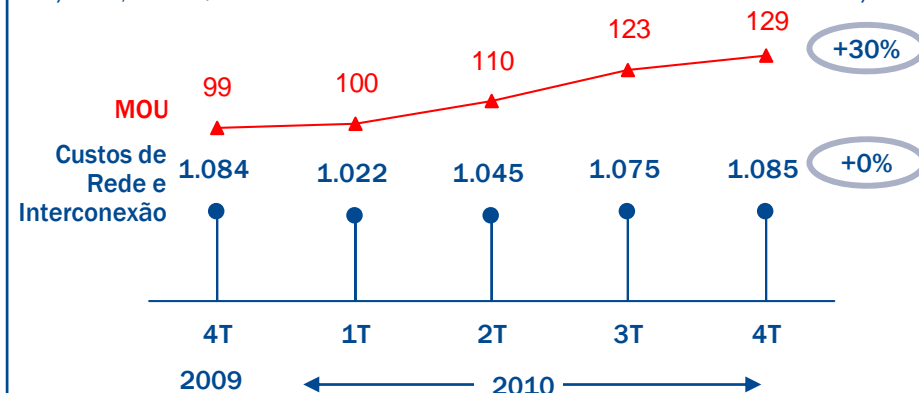
Crescimento A/A, %



IFRS Brasil

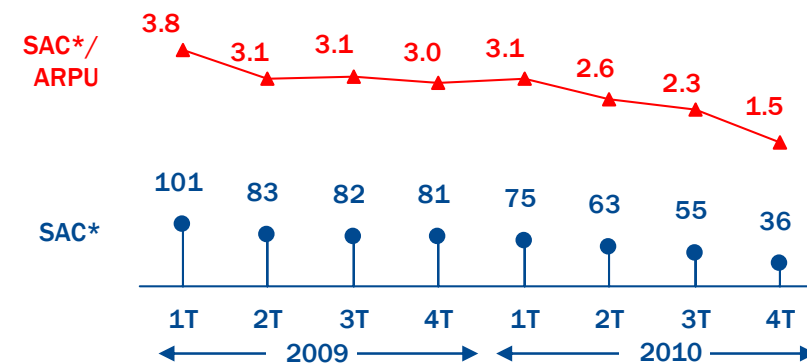
Eficiência de Rede

Min/mês, MM R\$



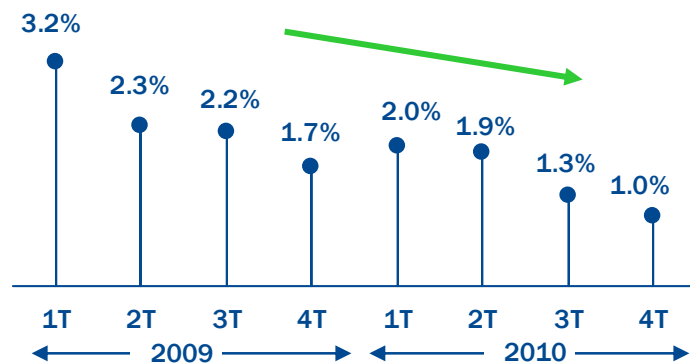
SAC

R\$/ Adição bruta, Móvel



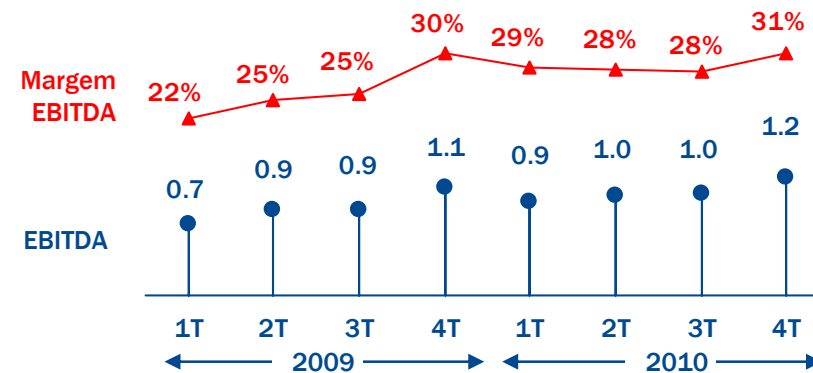
Inadimplência

% Receita Bruta Total, móvel



Rentabilidade

R\$ Bi, % receita Líquida Total



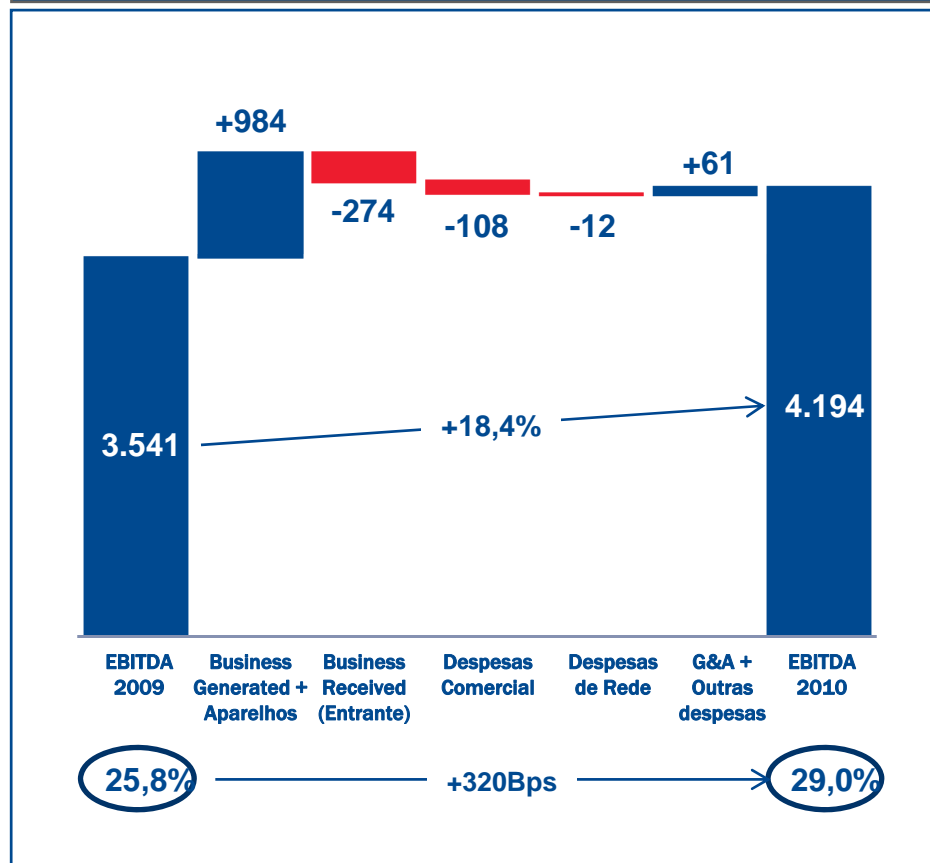
*SAC = Subsídio + Comissão + 100% Publicidade

Rentabilidade e Geração de Caixa

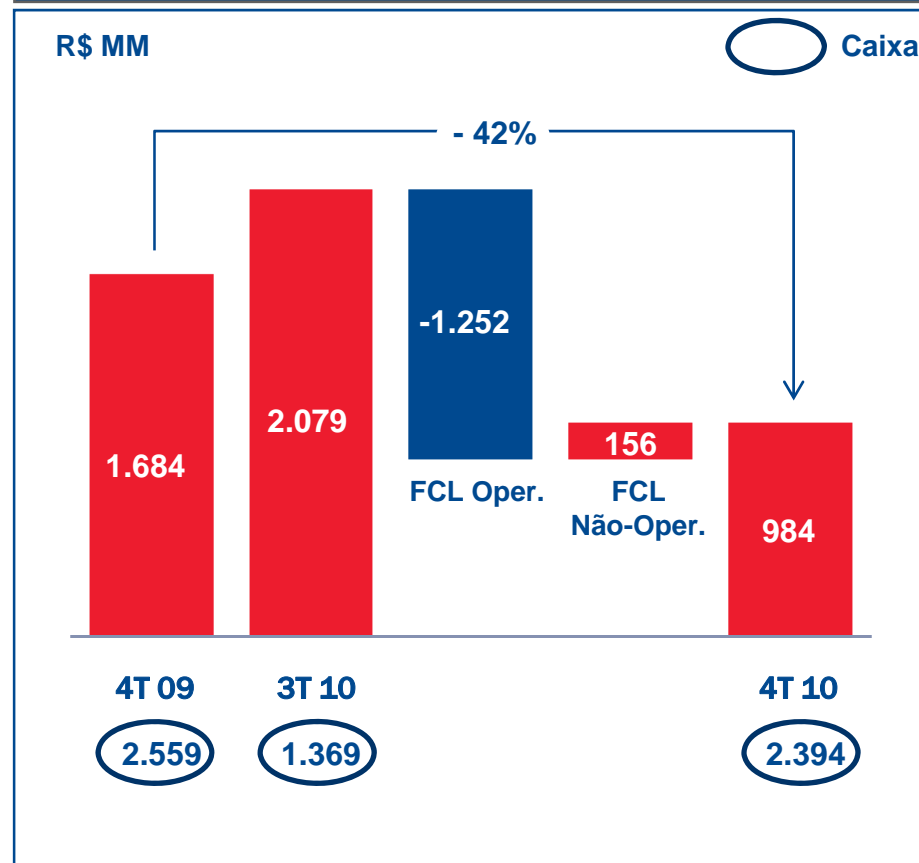


Você, sem fronteiras.

Evolução BITDA (R\$ MM)



Posição Financeira Líquida – Dez 10



Dívida Bruta

- ▶ R\$ 3,38 B (73% longo prazo)
- ▶ ~22% da dívida em moeda estrangeira (100% protegido contra variação cambial)

Custo Anual Médio

- ▶ 10.1% no 4T 10 vs. 9.67% no 4T 09 e 10,0% no 3T 10

Lucro líquido e Dividendos Propostos

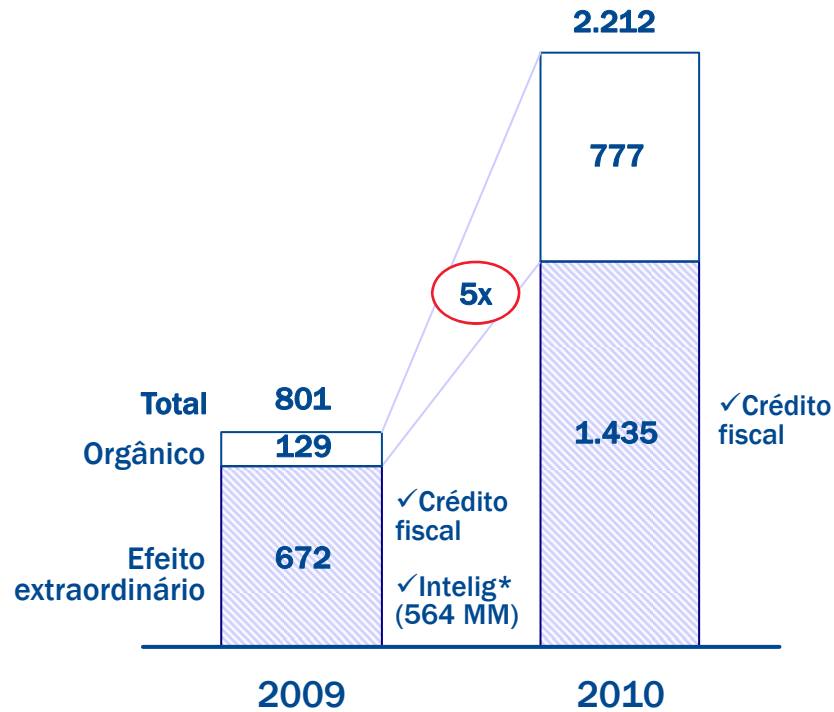


Você, sem fronteiras.

IFRS Brasil

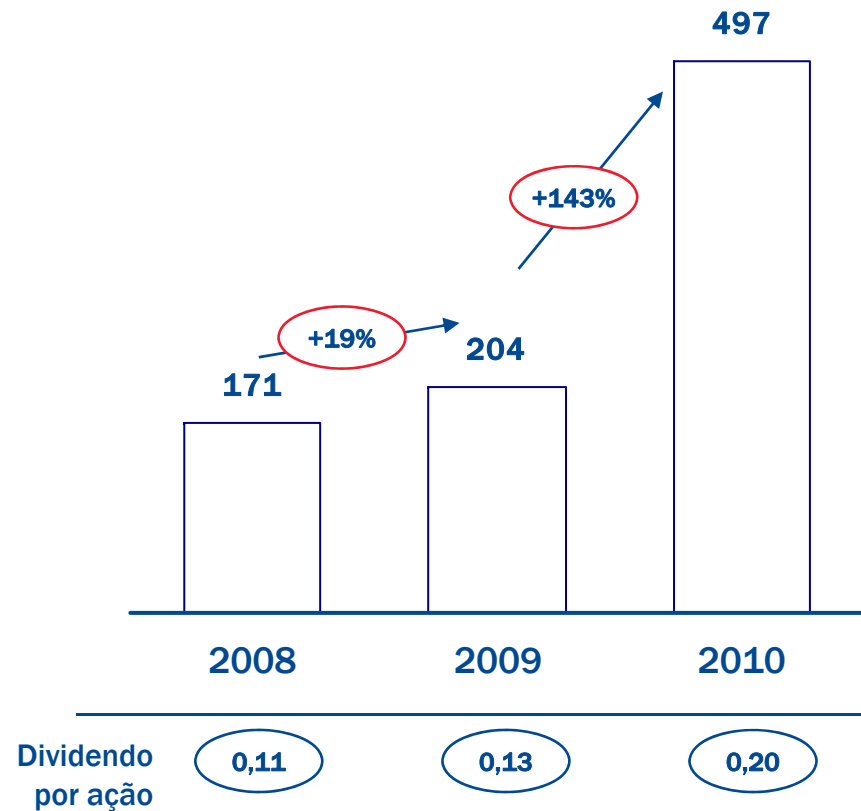
Lucro Líquido

R\$ MM



Proposta de dividendos para 2010**

R\$ Mln



* Ganho com variação cambial de dívida não protegida ** A ser deliberada na próxima Assembléia Geral

- ▶ Resumo dos Resultados - Luca Luciani
- ▶ Concluída a Virada – Lorenzo Lindner
- ▶ Resultados Financeiros 4T10 – Claudio Zezza
- ▶ **Estratégia – Rogério Takayanagi**
- ▶ Perspectivas – Luca Luciani

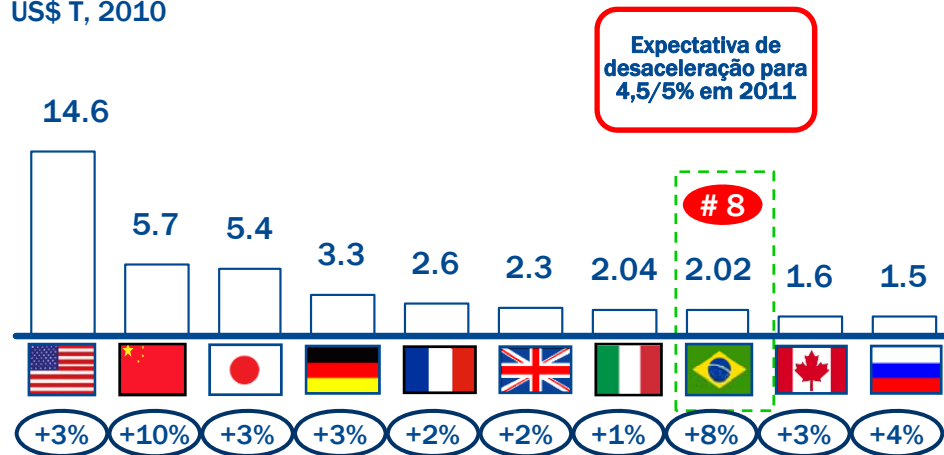
Brasil, um país grande e em crescimento



Você, sem fronteiras.

Produto Interno Bruto (PIB)

US\$ T, 2010

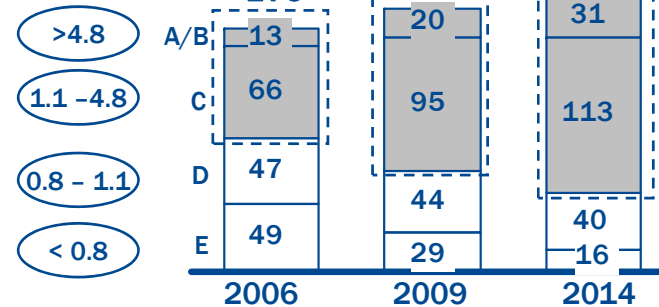


- ✓ US\$ 2 Trilhões de Produto Interno Bruto
- ✓ +8% de crescimento em 2010
- ✓ ~5% crescimento esperado ao ano nos próximos anos

Expansão da Classe Média

MM de pessoas

Renda familiar média mensal (k R\$)



- ✓ 200 milhões de pessoas com média de 29 anos
- “Bônus demográfico” pelos próximos 10 anos
- Explosão da classe média

- Comportamento da classe C:
 - Elevada propensão ao uso (tudo)
 - Propensão a pagar (depende dos novos meios de pagamento)

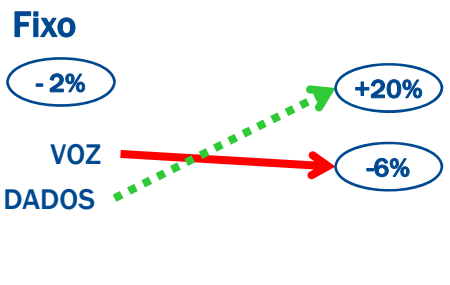
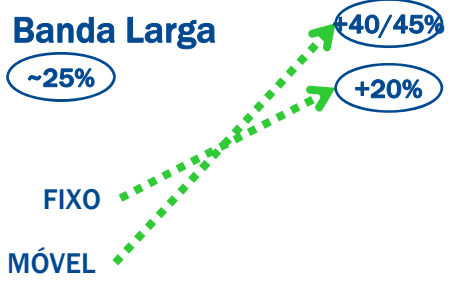
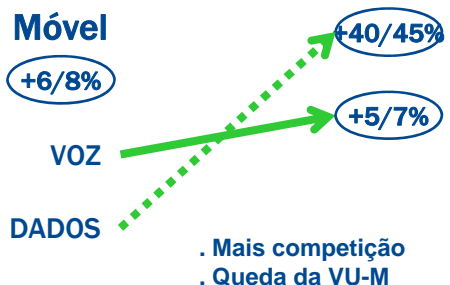
Um país atrativo que demanda inovação no Go-To-Market para atacar as classes emergentes (C/D)

Mercado Telecom Impulsionado pelo Móvel

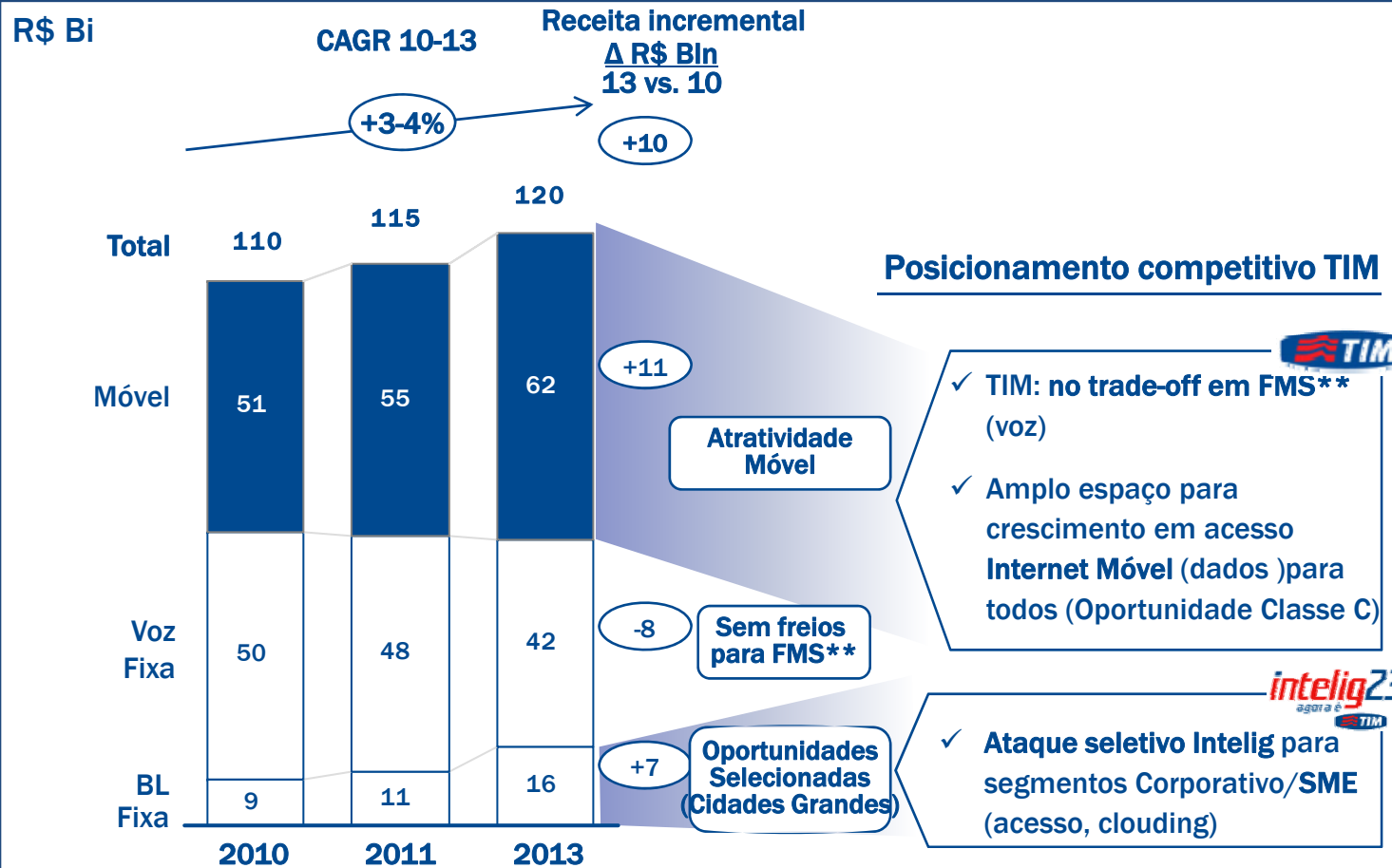


Você. sem fronteiras.

CAGR 2010-2013



Mercado Telecom Brasil

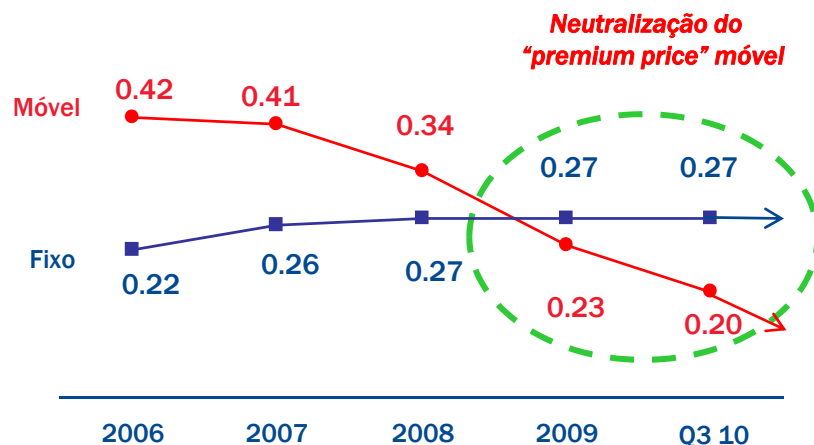


* BRL/US\$ = 1,70

** FMS = Fixed-Mobile Substitution (Substituição Fixo-Móvel)

Aceleração da Substituição Fixo-Móvel

R\$ / min, voz

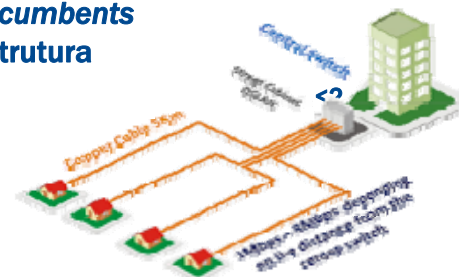


Dificuldades no upgrade do legado banda larga das Fixas

- Limitada capacidade das *incumbents* de fazer *upgrade* da infraestrutura para adsl

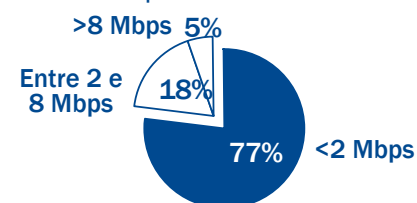
~ 5Km de distância da central

- Geo/demografia limita a expansão da banda larga fixa (CAPEX intensiva)



Internet Baixa Velocidade

% usuários por intervalo de velocidade



- ✓ Pura móvel sem *trade-off* entre crescimento e **Canibalização do Fixo**
- ✓ Provável crescimento da competição em 2011 colocará pressão nas tarifas móveis:
 - Integração/*Turn-around* de outras operadoras
 - Lançamento do 5º operador

- ✓ Dificuldade das fixas em combater substituição F-M
- ✓ Necessidade de acessar recursos públicos para investir em expansão da Banda Larga
- ✓ Provável pressão de queda da VU-M (redução gradual de 10-20% em meados de 2011)

Comunidade (Tamanho)

- ✓ Expansão natural da Comunidade TIM estimulada pelo “boca a boca”
- ✓ Recuperação em seletas regiões geográficas

Substituição F-M (Uso)

- ✓ Estimular Substituição F-M (diferencial TIM)
- ✓ Manter a inovação como parte do core business (estímulo ao conceito Infinity)

Inclusão digital da comunidade TIM (Dados)

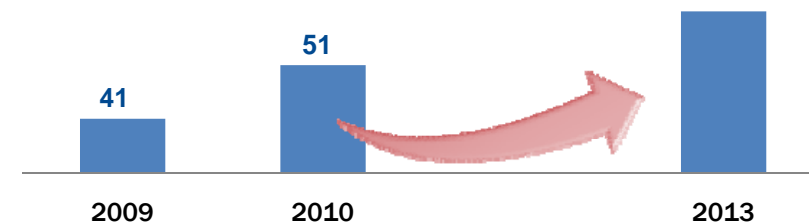
- ✓ Fomentar a penetração de webphone/ smartphone
- ✓ Queda dos preços de dados para alavancar segmento demográfico inexplorado
- ✓ Substituição da LAN-House

Racional

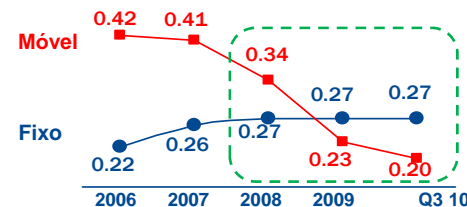
Resultados esperados

Base de clientes

Clientes, MM

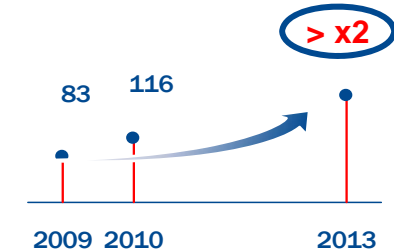


Preço por minuto R\$/MM



MOU

MM/linhas/mês, Média



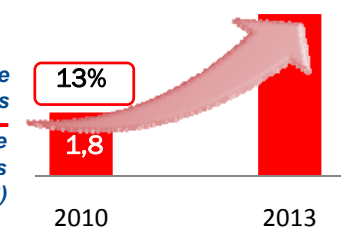
Usuários únicos

Infinity Web / dia usuários únicos



Receita de dados

% Receita de serviços
Receita de dados (Bi R\$)



- ▶ Resumo dos Resultados - Luca Luciani
- ▶ Concluída a Virada – Lorenzo Lindner
- ▶ Resultados Financeiros 4T10 – Claudio Zezza
- ▶ Estratégia – Rogério Takayanagi
- ▶ **Perspectivas – Luca Luciani**

TIM Brasil: Conclusões

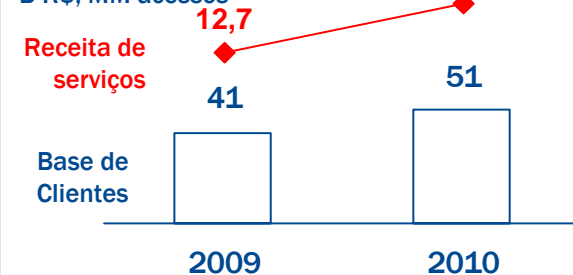


Você, sem fronteiras.

TIM Brasil 2010

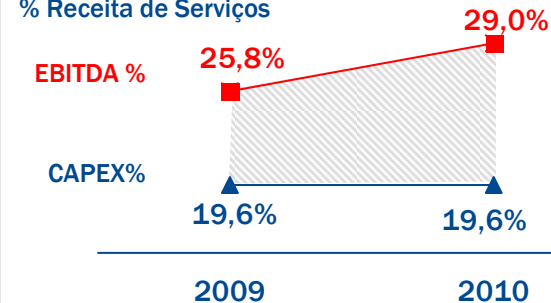
Crescimento

B R\$, MM acessos



Rentabilidade

% Receita de Serviços



Turnaround Realizado

- ✓ Empresa reposicionada
- ✓ De volta ao crescimento
- ✓ Alta rentabilidade

* Crescimento absoluto

Atratividade Brasil



- ✓ Oportunidade de desenvolvimento do mercado móvel brasileiro
- ✓ Vantagem competitiva para "Móvel Pura"

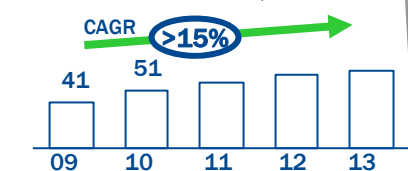
TIM Brasil amanhã

Comunidade é importante

"Mais pessoas"

Base de clientes

Acessos Final do Período, MM

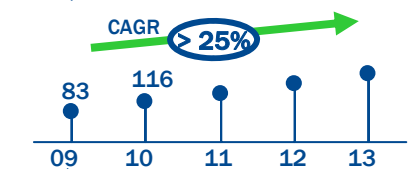


FMS

"Falando mais"

MOU

Min/acesso, Média

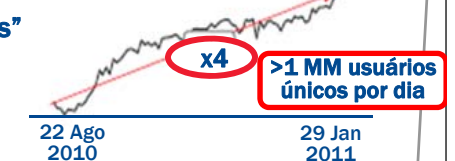


Dados

"Conectadas"

Usuários Internet

000 usuários únicos



✓ Perspectivas

Receitas: Mantendo o ritmo

Ebitda: Crescimento "high single digit"

Capex / Receita: Moderada redução

25 Fevereiro
Plano Industrial