

TIM Fiber Day

05 de Dezembro de 2011

Rogério Takayanagi
Oportunidade na Banda Larga Residencial



Você, sem fronteiras.

- ▶ **Mercado de Banda Larga**

- ▶ **Posicionamento TIM Fiber**

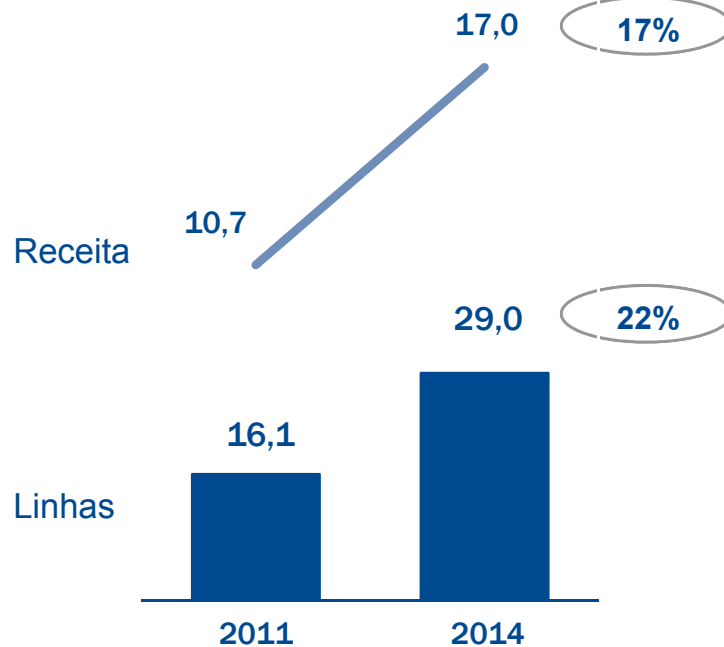
- ▶ **Objetivos do negócio**

Brasil: mercado de banda larga em forte expansão

Mercado banda larga

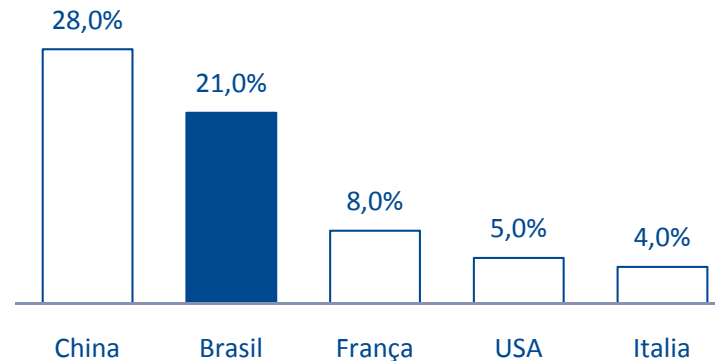
MM, R\$ Bi

CAGR



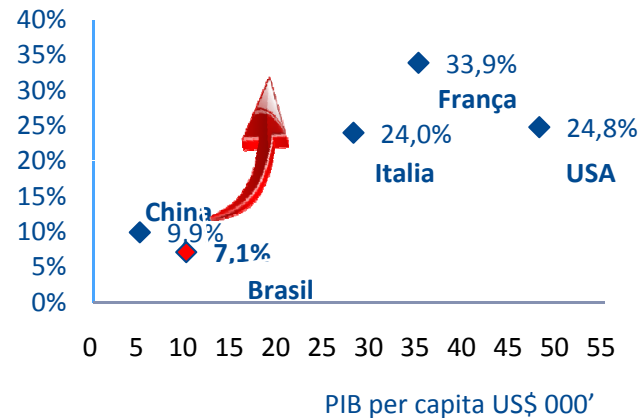
Em forte expansão....

Crescimento Banda Larga 2009-10, %



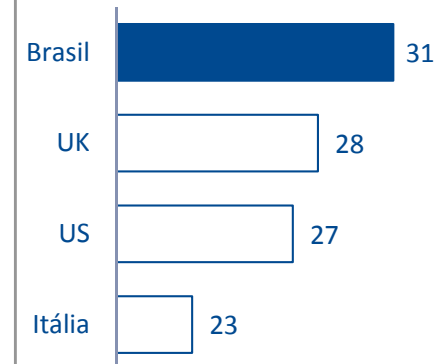
...com muito espaço para crescer

Penetração BL na população, %, 2011



E com uso elevado

h/mês, Fev. 2011



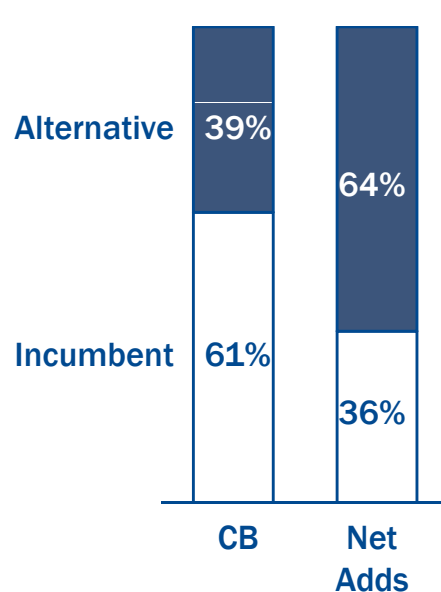
Mercado Brasileiro da banda larga: Crescimento das alternativas



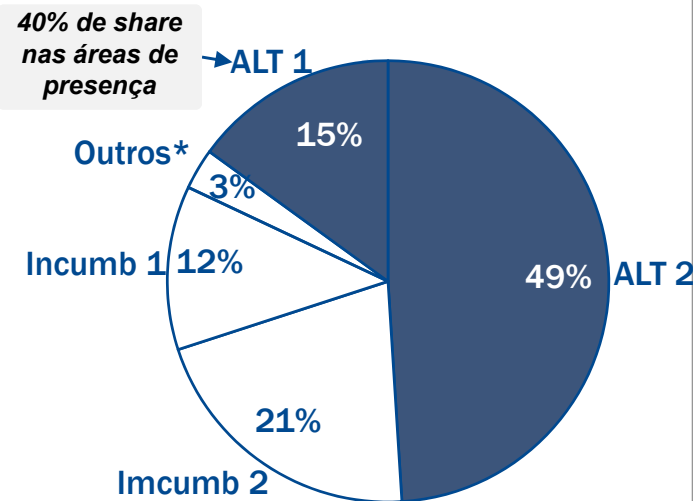
Mercado Net Adds

1H2011

CB e Net Adds



Market share Net Adds

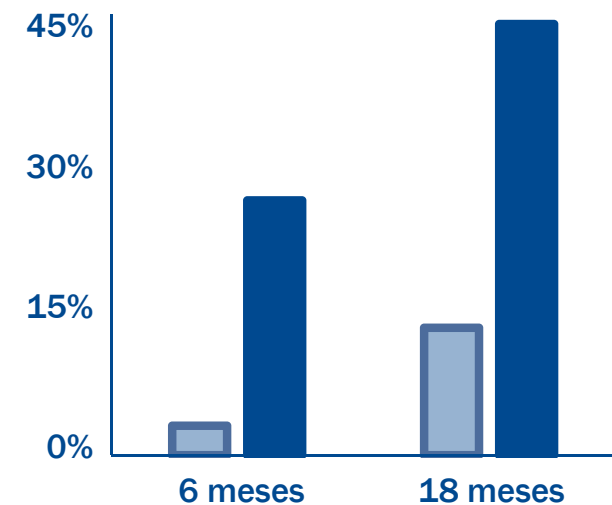


O crescimento do mercado é puxado pelos operadores alternativos

Take-Up operadores alternativos

Market Share (%)

Monopolio incumbente
Mercado competitivo



Em áreas de monopólio, novos operadores crescem rapidamente

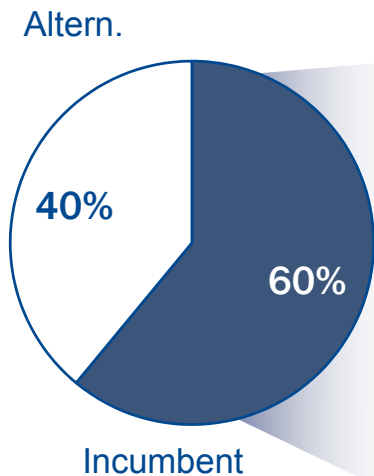
* CTBC, Embratel e não inclui pequenos provedores
Fonte: Teleco, Anatel

Mercado Brasileiro da banda larga: Baixa Performance

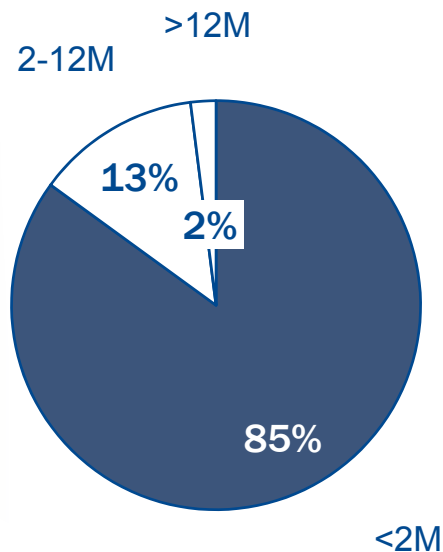


Velocidade Internet Incumbentes

Market Share

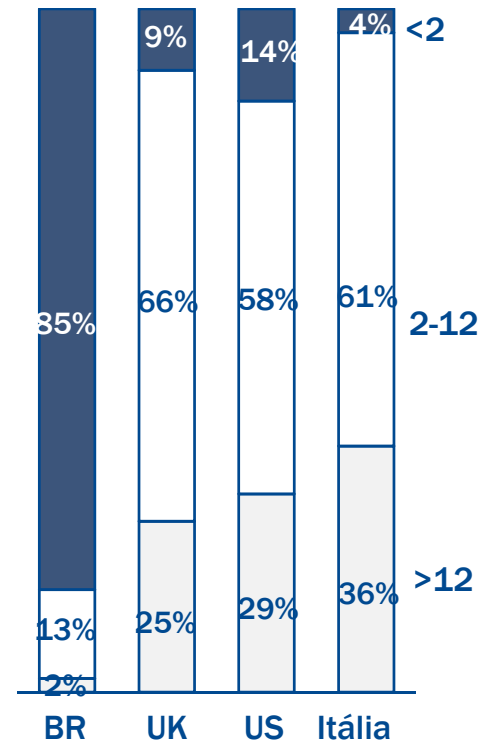


Share velocidade

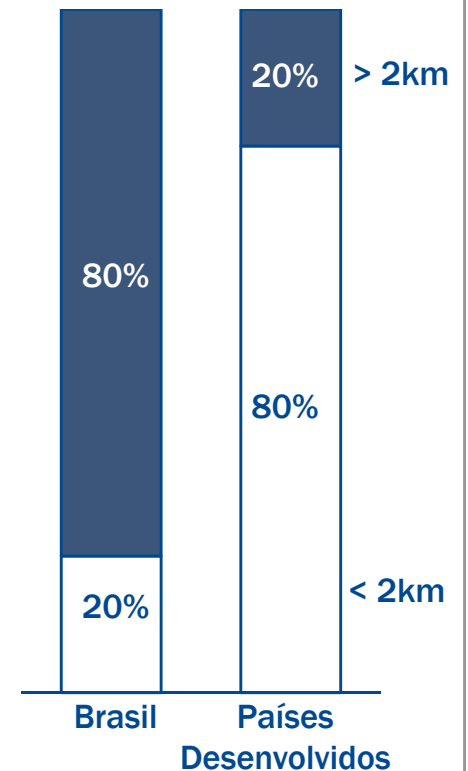


Distância Performance vs distancia media da central

Participação por velocidade



Distancia da central



- Base atual das **incumbentes** tem **baixa performance**....
- ...situação que não deve mudar no curto prazo devido a **elevada distância** dos clientes a central através da **rede de cobre existente**

- ▶ Mercado Brasileiro de Banda Larga
- ▶ **Posicionamento TIM Fiber**
- ▶ Objetivos do negócio

Estratégia TIM: ataque às incumbentes

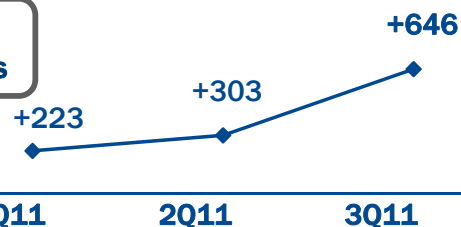


FMS Voz

Infinity
Net Adds

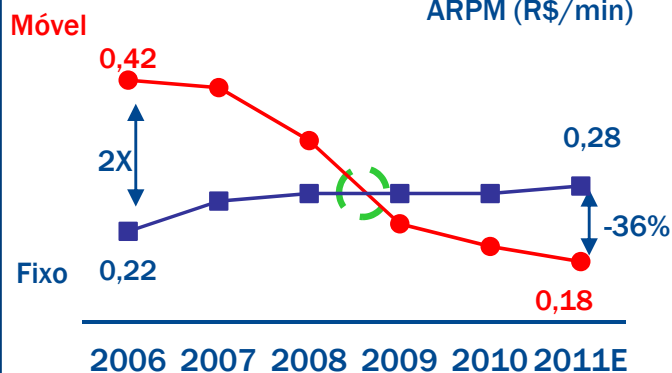


Liberty
Net Adds



Price Premium
Mobilidade Negativo

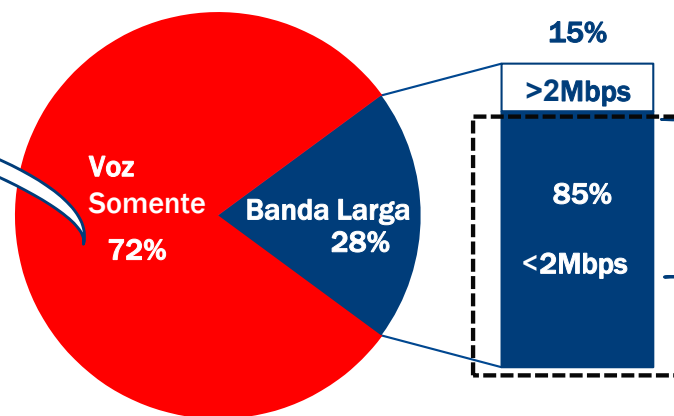
ARPM (R\$/min)



Mercado Brasileiro Fixa

% Total linhas
fixas

BB Mercado
Fixa



Ultra Banda Larga Fixa

TIM Fiber

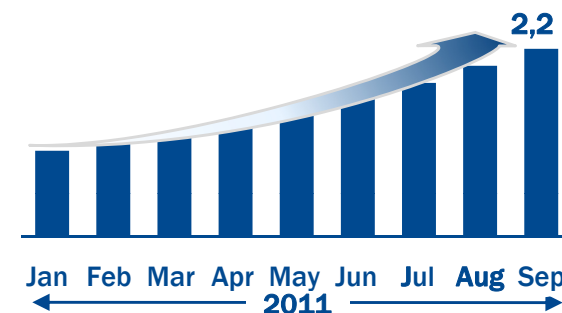
- ✓ 21 cidades SP/Rio
- ✓ 8 Milhões domicílios
- ✓ R\$ 30 Bi TLC
- ✓ 550.000 empresas

Acessos Fixos (exemplo incumbente A)

% YoY	3Q09	3Q10	3Q11
	-3,0%	-4,8%	-6,5%

FMS Dados

Usuários unicos dados/dia, Milhões



TIM Fiber: Importância estratégica para a TIM Brasil



Economia de CAPEX e OPEX de transporte

- Conexão de sites diretamente com fibra óptica:
 - Reduzindo OPEX de links alugados
 - Evitando CAPEX e Opex futuros
- Aumentando a capacidade dos sites para velocidades semelhantes a 4G



Aceleração do segmento corporativo

- Áreas metropolitanas de RJ e SP representam 35% do mercado corporativo nacional
- Intelig possui ~4% de *market share* no PME
- Rede de acesso capilar permite rápida instalação e crescimento



Total
R\$4,8 Bn

Aceleração do negócio de dados móvel

- Maior velocidade no acesso móvel
- Elevada capacidade de transporte eliminando gargalos
- Possibilidade de acelerar a substituição fixo – móvel também através de modems



Lançamento da banda larga residencial

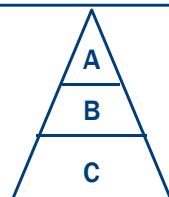
- Mercado em forte crescimento, com potencial de crescer ~R\$ 2 bilhões nos próximos 4-5 anos
- Mercado residencial sub atendido pelas incumbents que apresentam baixa performance devido a suas antigas redes de cobre

TIM Fiber

Value Proposition: Finalmente você pode ter a Banda Larga de Verdade



Dinâmica de mercado: Demanda

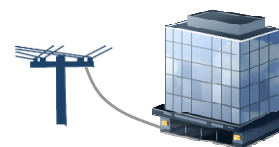


Necessidades:

Performance

Affordability

Infraestrutura de rede



Vantagens:

Próxima ao cliente

Elevado reach
(>5.500 Km)

Value Proposition

“Finalmente você pode ter a Banda Larga de Verdade”

Posso mas não tenho

Classe A/B

A única que oferece a internet
com banda ultra larga

“Fibra mais perto”

=

Performance

Quero mas não posso

Classe C

Finalmente a Banda Larga que
você pode ter

“Mais perto da fibra”

=

Affordability

Consistente com posicionamento TIM:

- Potencial
- Inovação
- Challenge (no legacy)

Selling proposition

Diferencial TIM
Fiber

Uma arquitetura de rede única



Rede Tim Fiber

SP

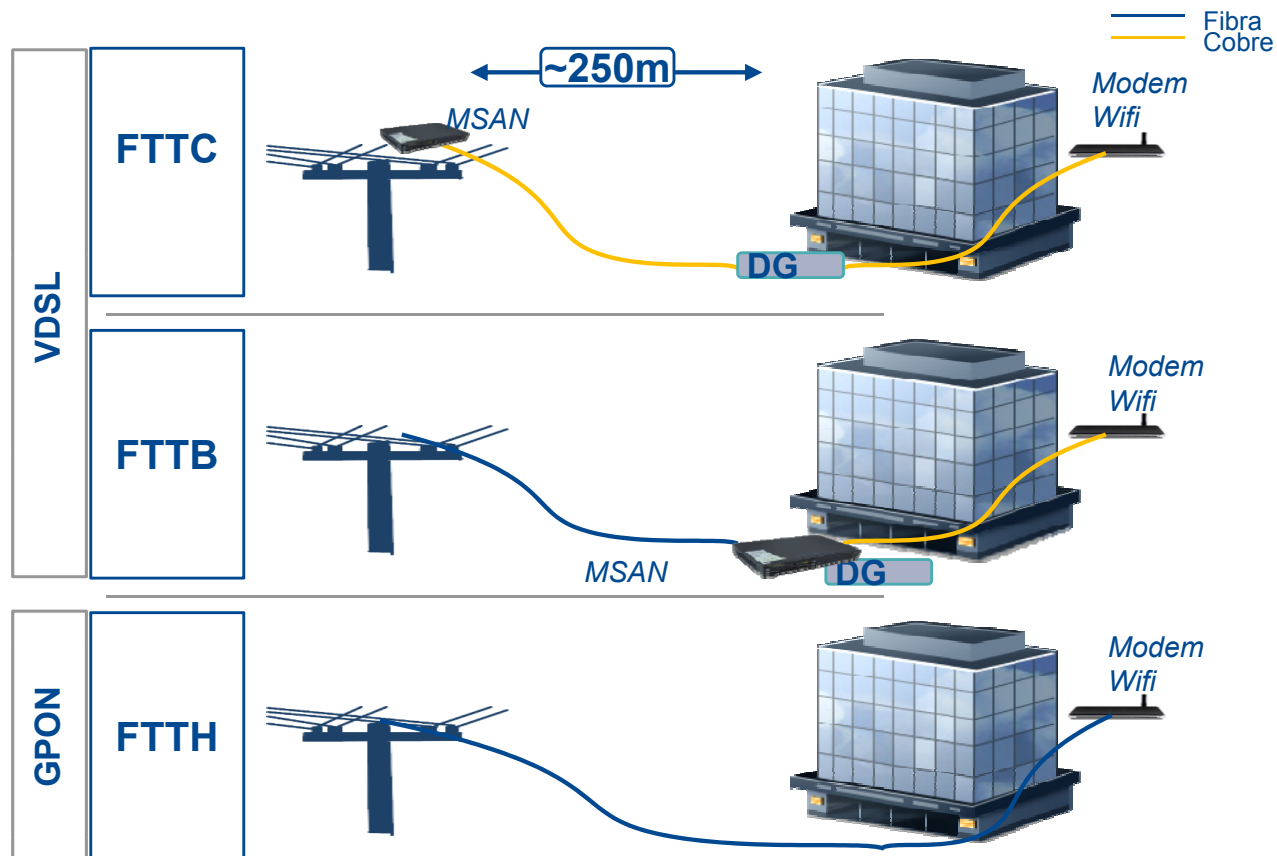


Rio



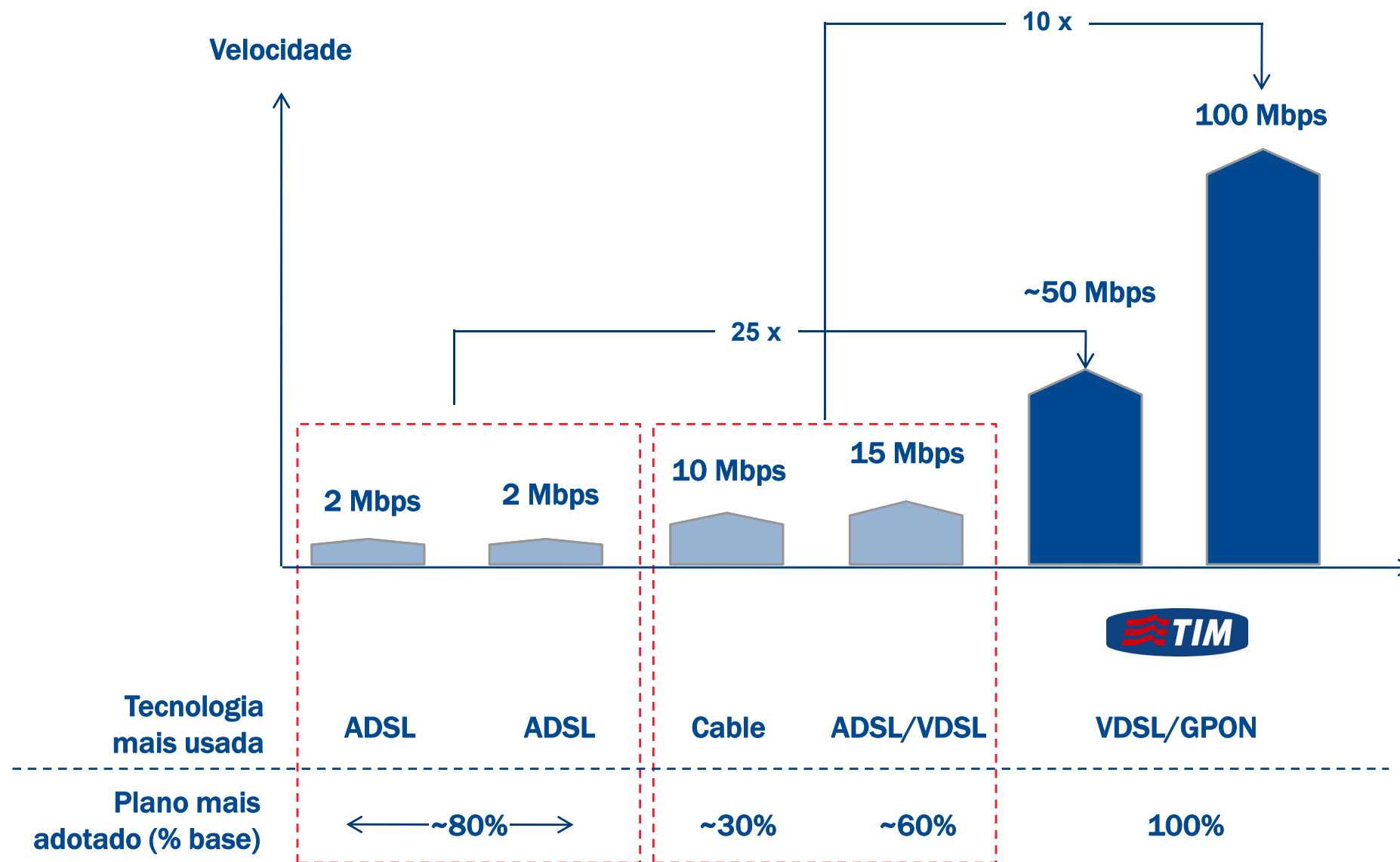
- Cobertura de >80% das residências
- Mercado TLC = R\$ 30 Bilhões

Arquitetura de Rede...

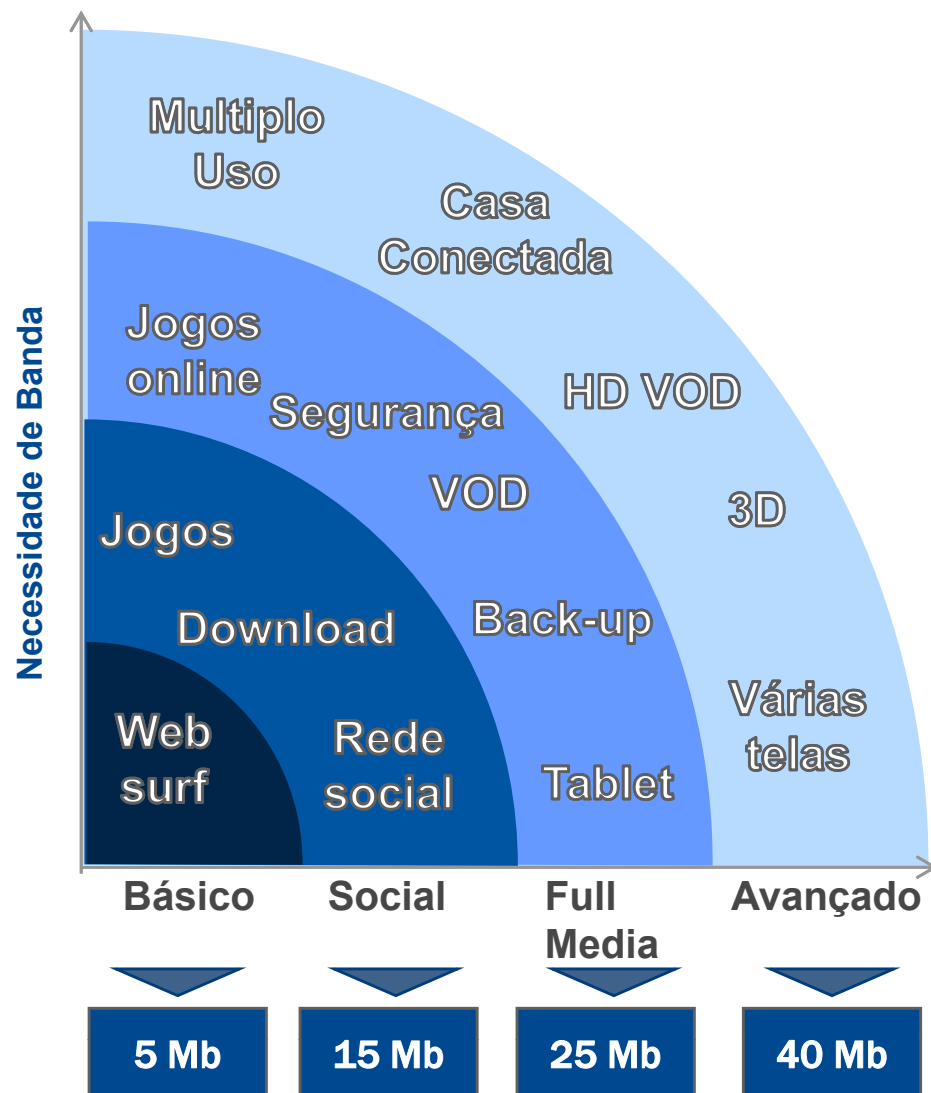


- Distância média do cliente a fibra será de ~250m...
- ...garantindo alta performance e um preço competitivo

Oferta TIM Fiber: Mais Velocidade



Permitindo a evolução ao mundo Over The Top



- ▶ Mercado Brasileiro de Banda Larga
- ▶ Posicionamento TIM Fiber
- ▶ **Objetivos do negócio**

TIM Fiber: Business Plan para 2012-2016



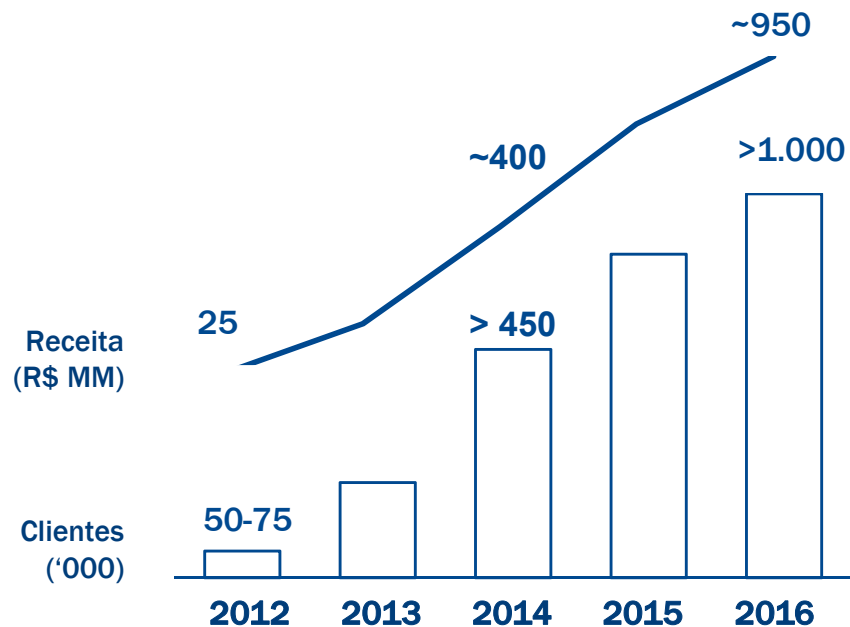
Base de clientes

'000 EoP

Market Share

3%

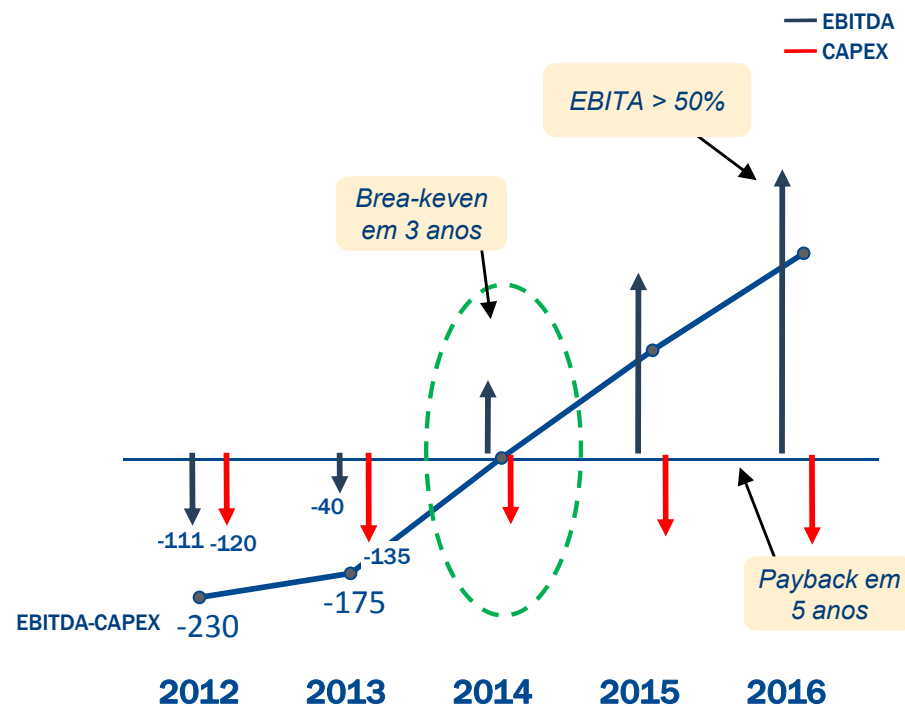
20%



> 1,0 milhão de clientes em 5 anos

EBITDA - CAPEX

R\$ milhões



Break-even em 3 anos
Payback em 5 anos

NPV = 2,5 Bilhões de reais

Mercado atrativo

- **Mercado Brasileiro de Banda Larga** está **crescendo** a uma taxa de 17% a.a, passando dos atuais R\$ 11 Bi a **R\$ 17 Bi em 3 anos**
- Este é **dominado por incumbentes** (60%) que possuem mais de **80% da base com ADSL com menos de 2Mbps**
- **Desenvolvimento** do mercado puxado por operadoras **alternativas**, com **performance superior às incumbents**

Posicionamento único

- **Rede de fibra óptica** mais capilar das cidades de **SP e do RJ** cobrindo um **mercado TLC** de mais de **R\$ 30 bilhões**
- **Oferta pelo menos 10x mais rápida** por custo competitivo
- Possibilitando uma **Value Proposition não replicável** pelos concorrentes

Viabilidade Financeira

- **Receita de ~R\$ 1 Bi e mais de 1 Mi de clientes em 5 anos**
- **Alta Margem EBITDA** a regime (> 50%)
- **Negócio não intenso de capital** – curto payback de cada novo acesso < 12 meses
- **BP com break-even em 3 anos e payback em 5 anos**