

# TIM Fiber Day

05 de Dezembro de 2011



Você, sem fronteiras.



Você, sem fronteiras.

# O Cenário brasileiro de telecom e o valor estratégico da TIM Fiber

Luca Luciani

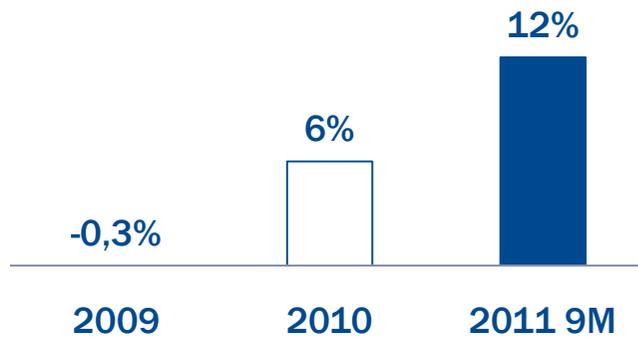


- ▶ **Realizações TIM**
- ▶ **Visão do Mercado e Estratégia**
- ▶ **Como a TIM Fiber cria valor**
- ▶ **Conclusões**

# Aceleração do crescimento: Melhoria dos indicadores



## Crescimento da Receita de Serviços



### Receita Total (Δ% A/A):

2009	-1,4%	+5%	+17,5%
------	-------	-----	--------

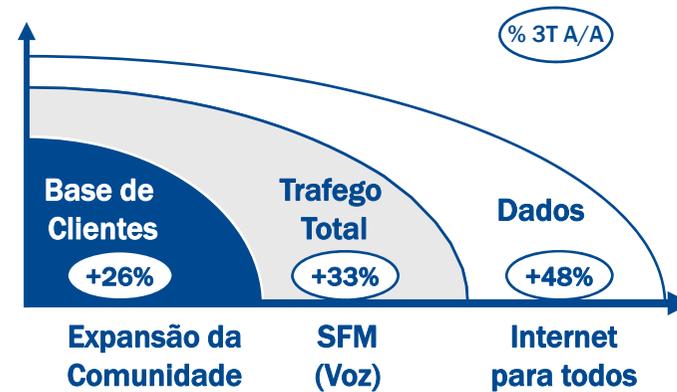
### Base de Clientes (milhões de linhas):

2009	41,1	51,0	59,2
------	------	------	------

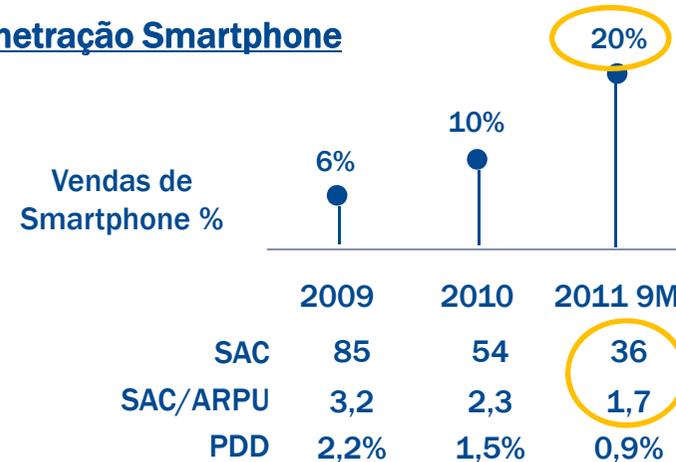
Market Share	23,6%	25,1%	26,0%
--------------	-------	-------	-------

Mkt Share Increment, 20,2%	34,2%	33,5%
----------------------------	-------	-------

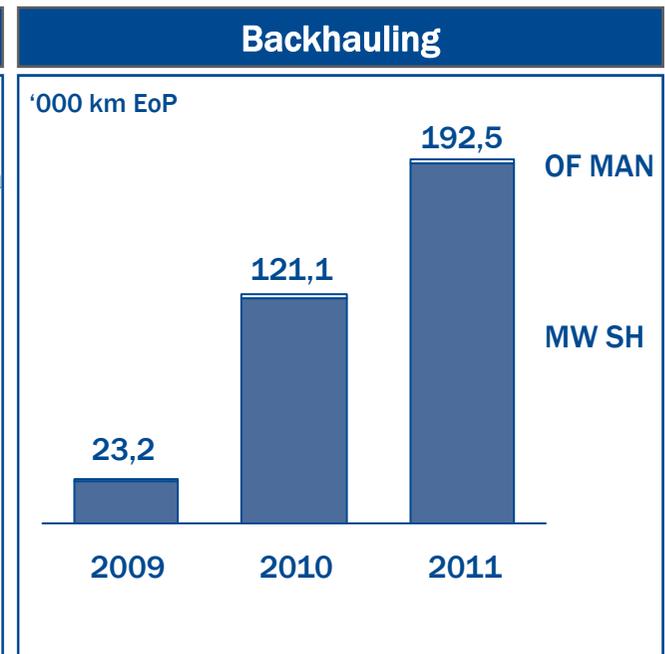
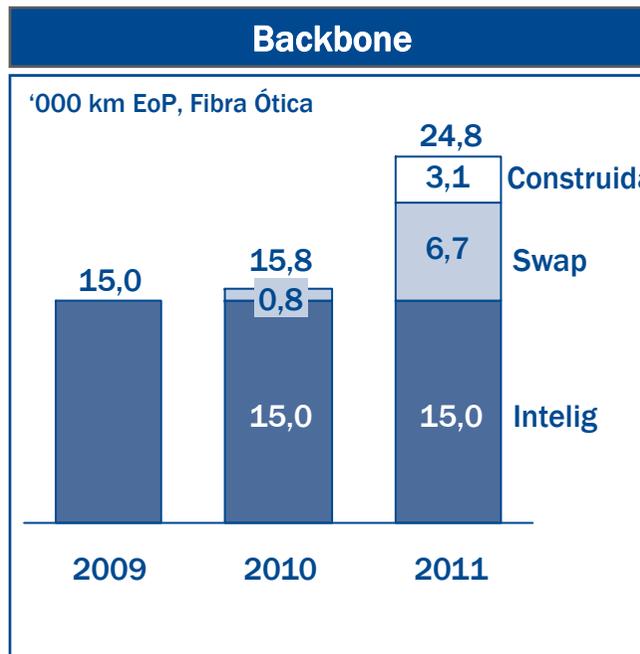
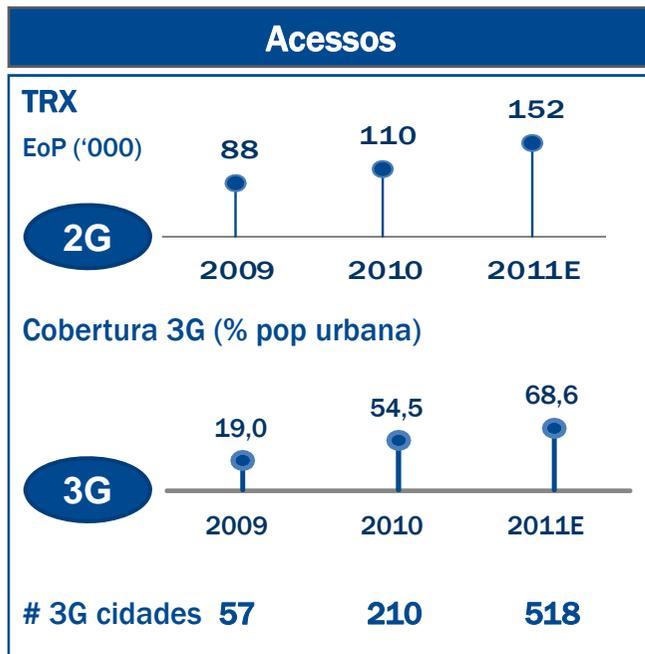
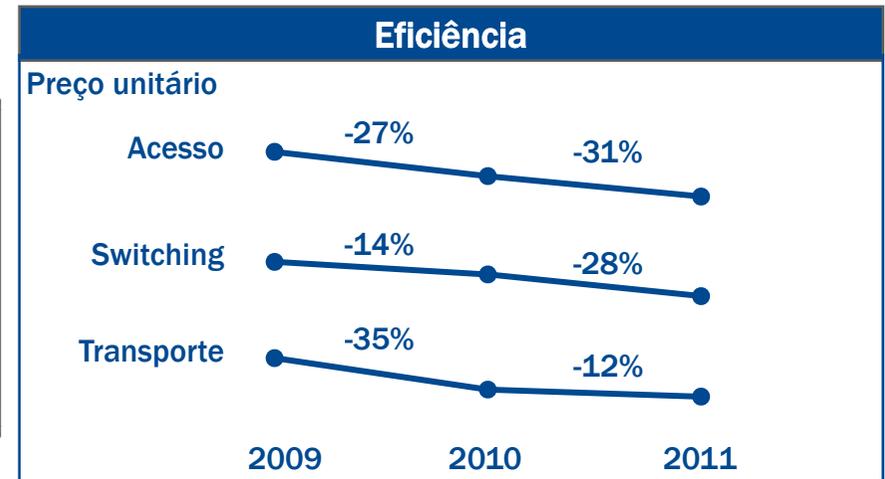
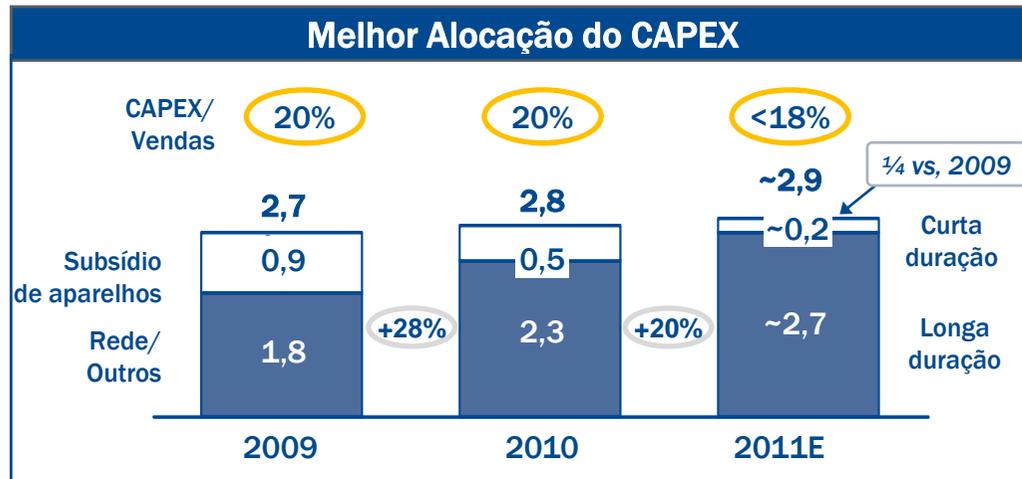
## 3 Ondas de Crescimento em prática



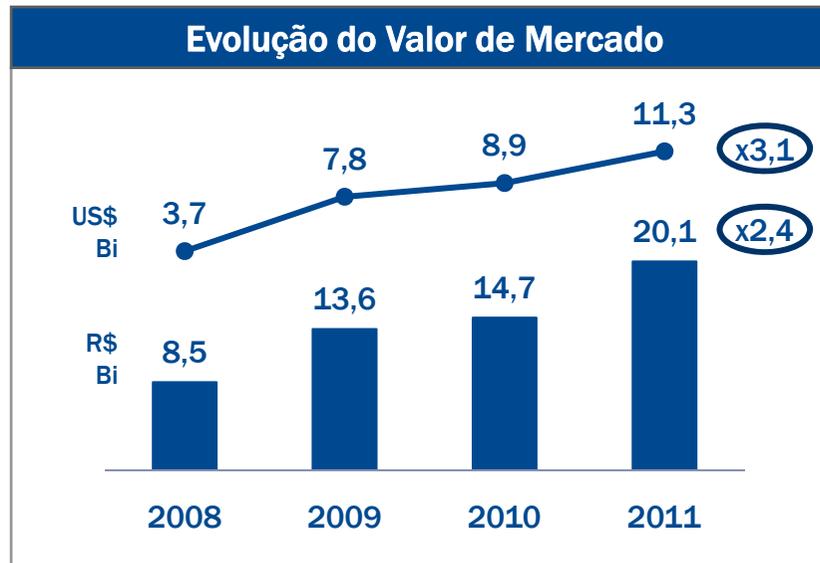
## Penetração Smartphone



# Desenvolvimento de Rede: Melhor Alocação do CAPEX



# Melhoria no Retorno ao Acionista

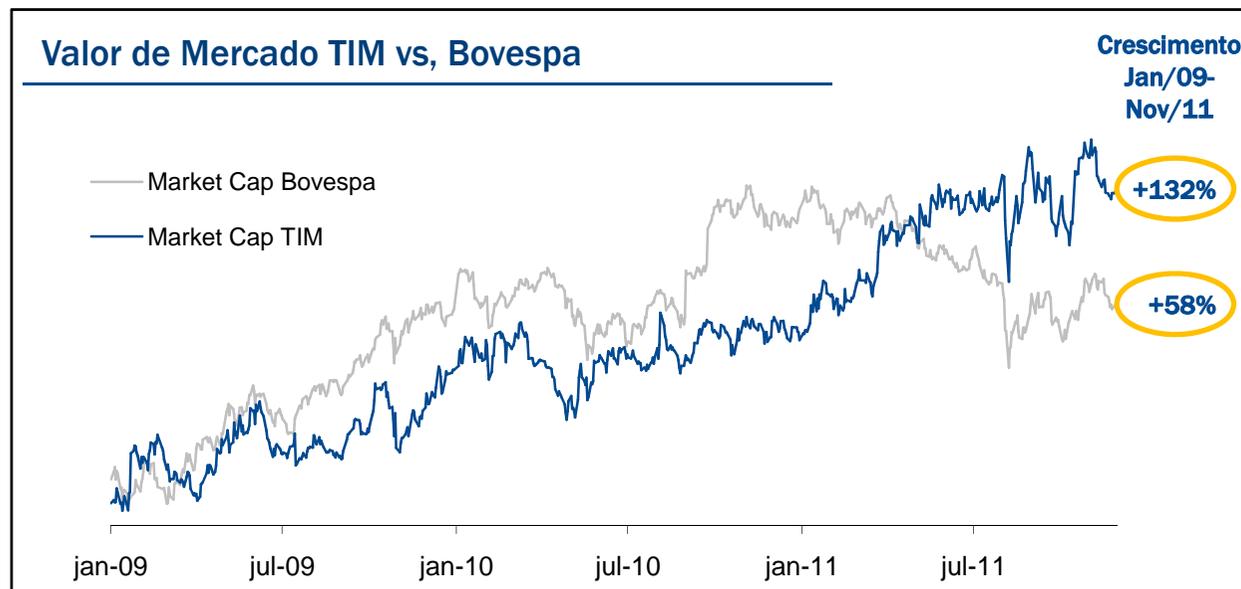


✓ Aquisição da Intelig

✓ Novo Mercado

✓ Aquisição da AES Atimus

✓ AuCap para fortalecer o balanço



- ▶ Realizações TIM
- ▶ **Visão do Mercado e Estratégia**
- ▶ Como a TIM Fiber cria valor
- ▶ Conclusões

- A** **Inovação é crucial para atuar em um mercado competitivo**
  
- B** **Aproveitando as oportunidades do Mercado de TLC Brasileiro:**
  - Surfando as oportunidades puramente móveis
  - Endereçando o mercado de internet não penetrado com mobilidade
  - Entrando no mercado de Ultra Banda Larga residencial via TIM Fiber 5,500 Km de rede network
  - Acelerando as soluções Corporativas em TLC (Intelig): 500k PME SP/RJ
  
- C** **Com a aquisição da TIM Fiber, aTIM está fortalecendo sua infraestrutura:**
  - FTTS fortalecendo os acessos 2G/3G com o “wi-fi offloading”
  - Ultra Banda Larga em casa e no escritório

# A Inovação é crucial para atuar no mercado competitivo



## Adições Brutas TIM

Milhões de linhas



## Abordagem TIM

### Crescimento da Base de Clientes

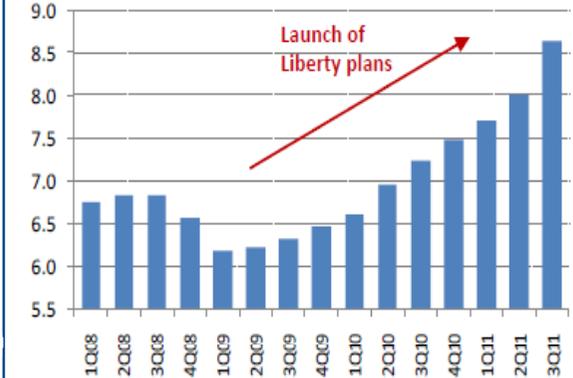


### Customer Base Development



## Base pós paga TIM

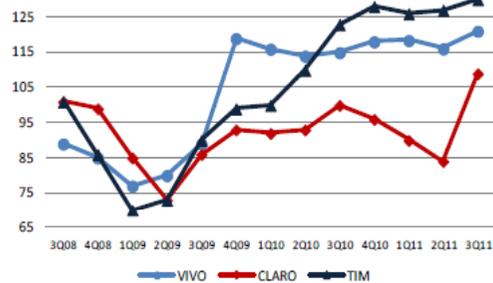
Milhões de linhas



## Exemplos de Inovação no "Go 2 Market":

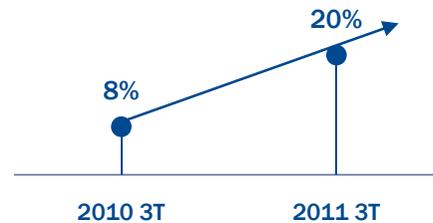
### Falando Mais

MoU (min)



### Subsídio Zero

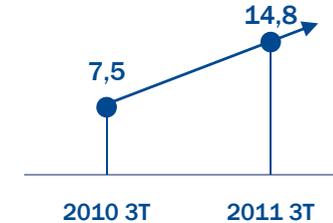
Penetração de Smartphone



### Internet para Todos

Milhões de usuários

Usuários únicos por mês

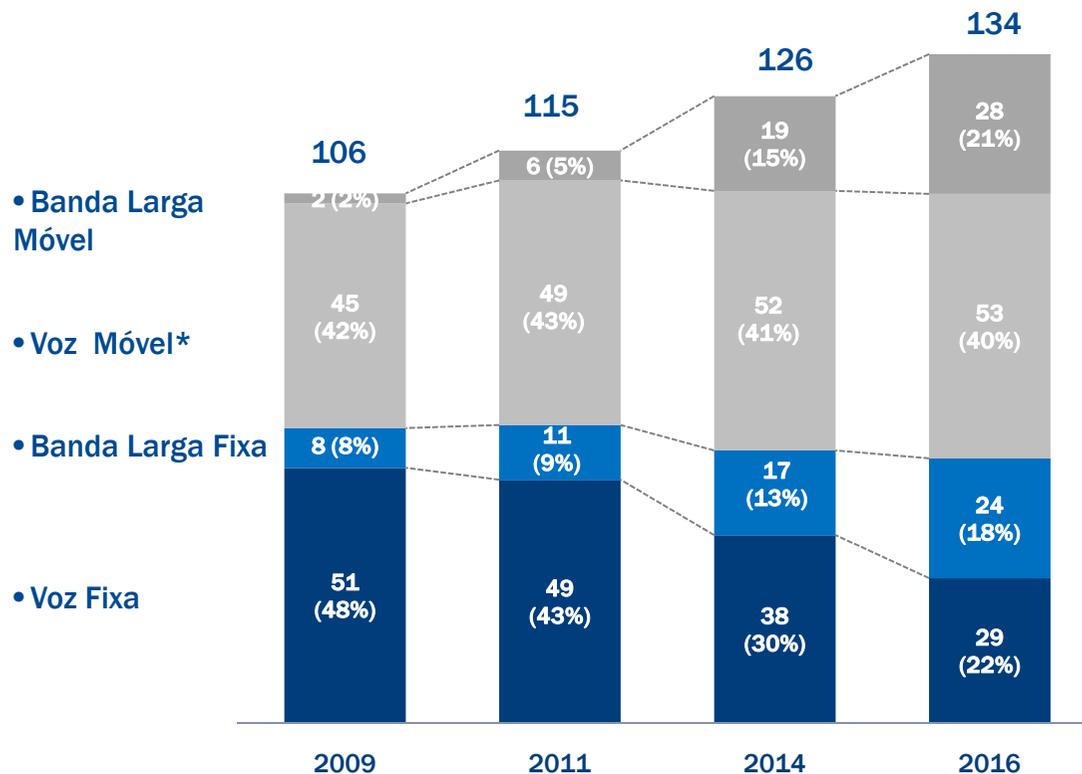


TIM Inovação no "Go 2 Market"

# B Transformação do Mercado de TLC Brasileiro

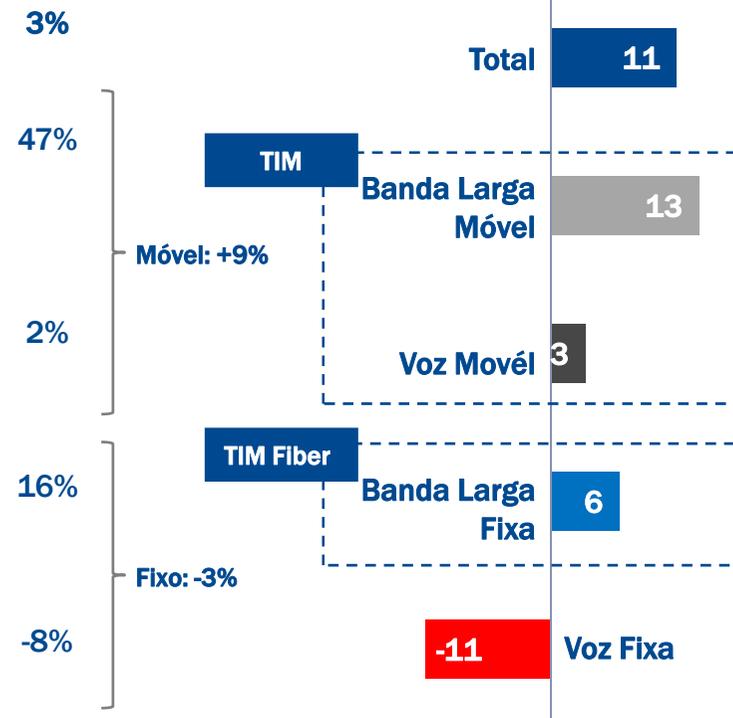


R\$ Bilhões



CAGR '11-'14

Receita Incremental 11-'14



Divisão do Mercado entre:

Móvel	47 (44%)	47 (48%)	71 (57%)	81 (61%)
Fixo	59 (56%)	60 (52%)	55 (43%)	53 (39%)

\*incl, SMS e Conteúdo

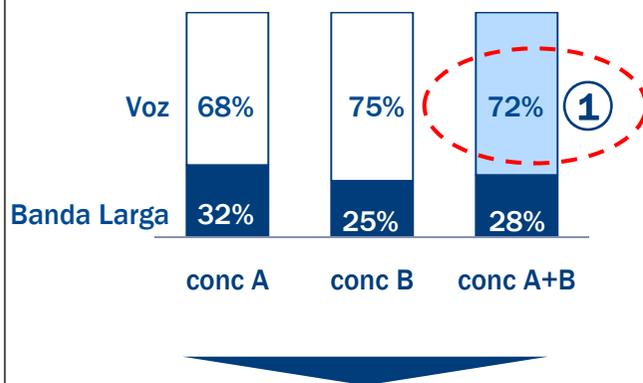
Fonte: Plano de Marketing TIM, Gartner, IDC, E-Bit

# B TIM Posicionamento: Surfando a oportunidade "Pure Mobile"



## Penetração de Banda Larga fixa limitada dos "incumbents"

% de acessos fixos, 3T 2011



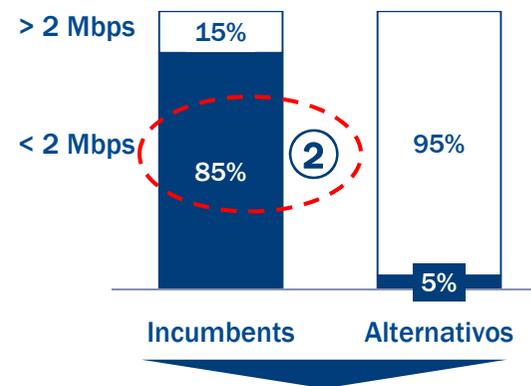
### TIM Oportunidades:

#### SFM na Voz

- ✓ Acelerando a SFM sem enfrentar um trade-off entre o Crescimento Móvel e a Canibalização do Fixo
- ✓ Prêmio da mobilidade negativo

## Baixa Capacidade de Banda Larga

% de acessos fixos

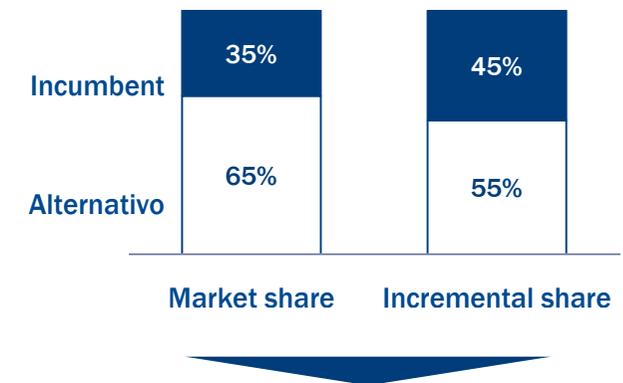


#### SFM em Dados

- ✓ Competição da Banda Larga Móvel vis a vis < 2Mbps Banda Larga Fixa
- ✓ Disponibilidade da rede móvel (3G com 80% da população coberta)
- ✓ Pacotes Acessíveis de Dados Móvel (Infinity web R\$0,50/dia; Liberty R\$29,9/mês)

## Erosão do Market Share de Banda Larga do "incumbent"

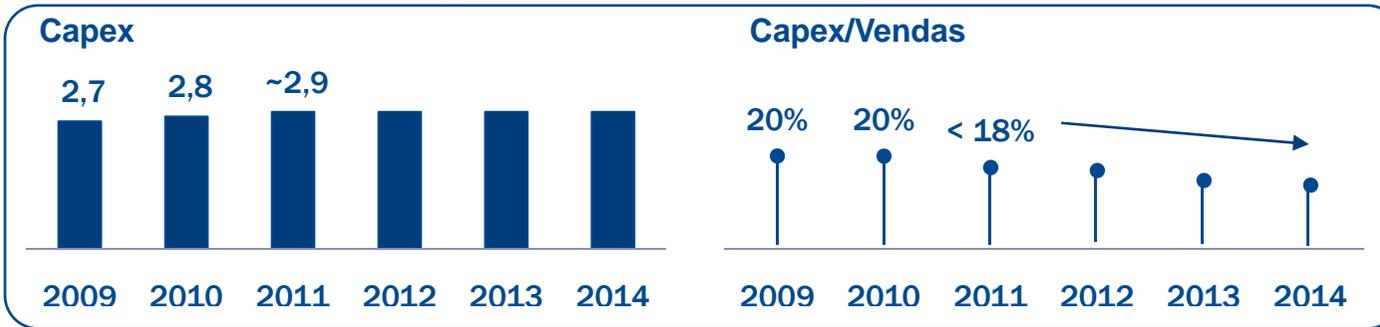
% de acessos



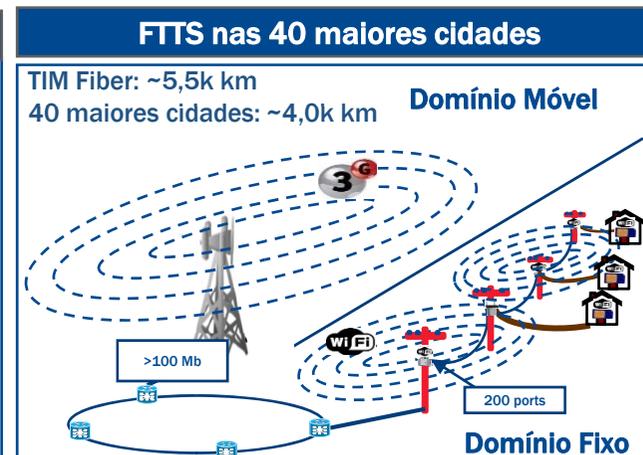
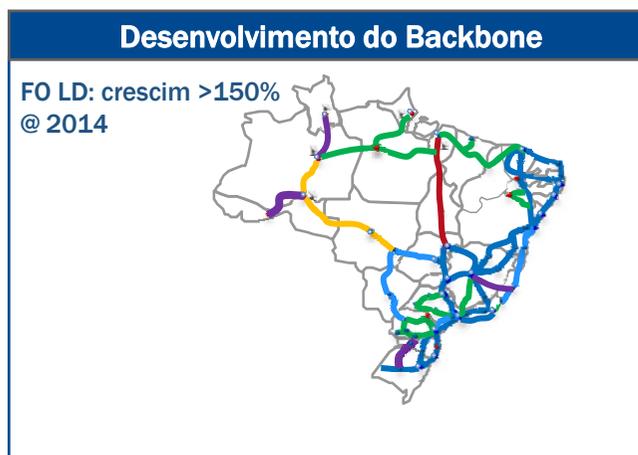
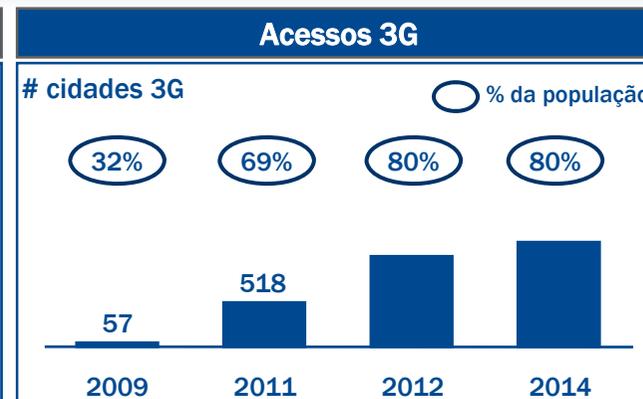
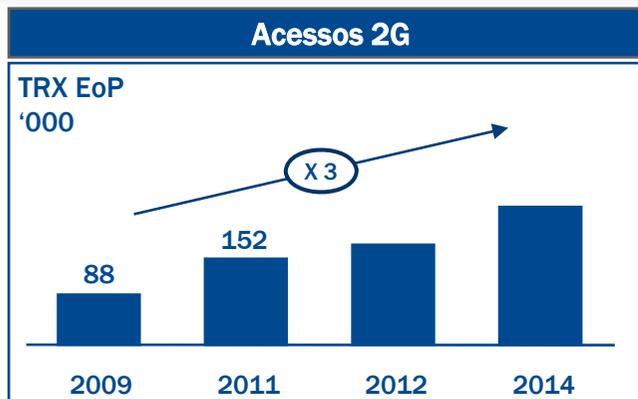
#### Ultra Banda Larga

- ✓ Acesso móvel não disponível no curto prazo
- ✓ Oportunidades Seletas para TIM Fiber em SP/RJ

# c Fortalecendo a Infraestrutura de Rede



Melhorando o Fluxo de Caixa Operacional Livre



# C Com a TIM Fiber, a TIM está pronta para aproveitar a transformação do Mercado de TLC brasileiro



## Comportamento do Cliente

- ✓ “Voz importa”
- ✓ “Além da voz”
- ✓ Disponibilidade limitada de pagar vs, desejo de usar a internet
- ✓ Soluções **Móvel/Wi-Fi** mais e mais **efetivas** (credibilidade, eficiência, capilaridade)
- ✓ Infraestrutura de **cobre limitada**

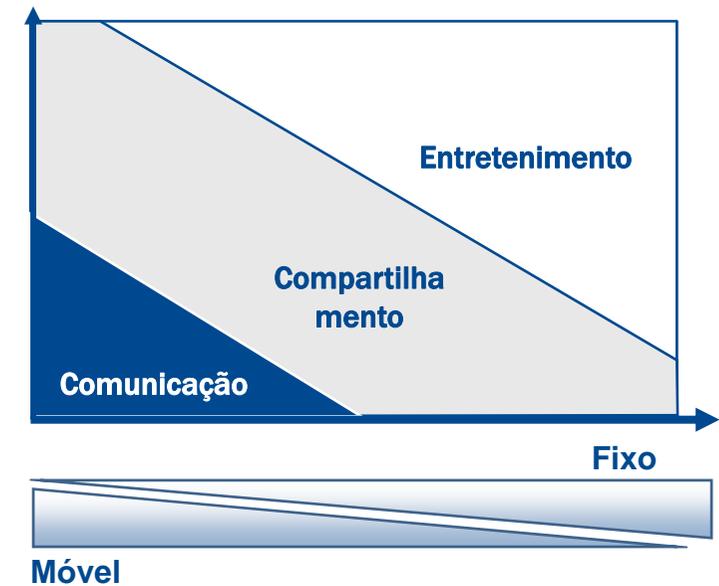
## Evolução da Tecnologia

“O impasse das incumbents”

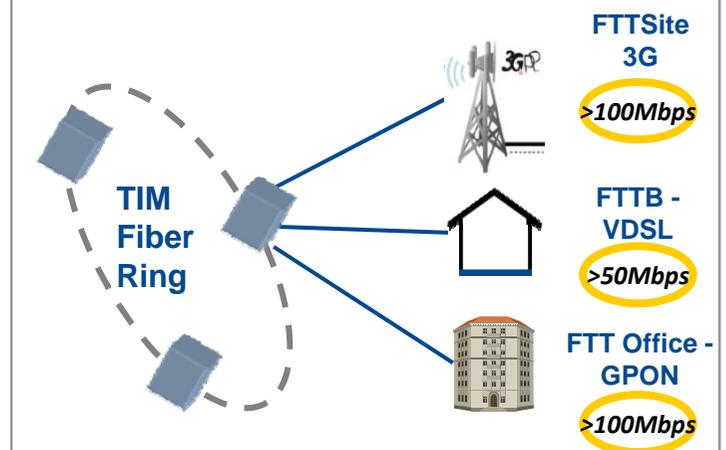
## Abordagem TIM

- ✓ Manutenção da **Expansão da Comunidade**
- ✓ **Avaliando o Comportamento do Cliente** (do serviço de voz para dados)
- ✓ Desenvolvendo a **melhor rede móvel de dados** (“Fiber to the curb”; pronto para o LTE; 3G offloading)
- ✓ Endereçando as novas necessidades **Residencial/Corporativo de Ultra Banda Larga** (Acesso Puro + Parceria com TV Paga)

Infraestrutura ADSL baseada em cobre limitada vs, Soluções Baseadas em Fibra (FTTC, FTTB, FTTH)



## Solução baseada em fibra



- ▶ Realizações TIM
- ▶ Visão do Mercado e Estratégia
- ▶ **Como a TIM Fiber cria valor**
- ▶ Conclusões

# Como a TIM Fiber cria valor para os acionistas da TIM



Aceleração do crescimento

## Dados Móveis

### Abordagem agressiva em SP/RJ

- ✓ Atalho de 24 meses no *time to market*



## Banda Larga fixa Residencial

Banda Larga avulsa na experiência de internet

- Jogos
- Videos *on demand*
- Downloading (musicas, youtube...)

- ✓ Parcerias com TV paga/OTTs

## Banda Larga fixa Corporativa

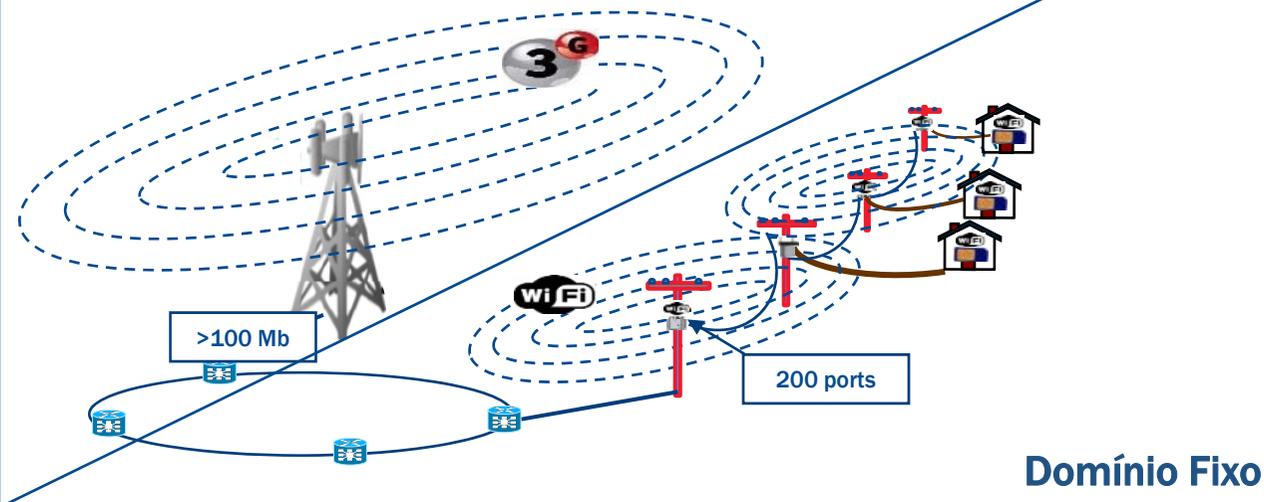
- ✓ Voz, dados e serviços integrados
- ✓ Soluções

- ✓ Parcerias com 'computação em nuvem'

Sustentado por uma rede de fibra ótica

## Acesso a Internet

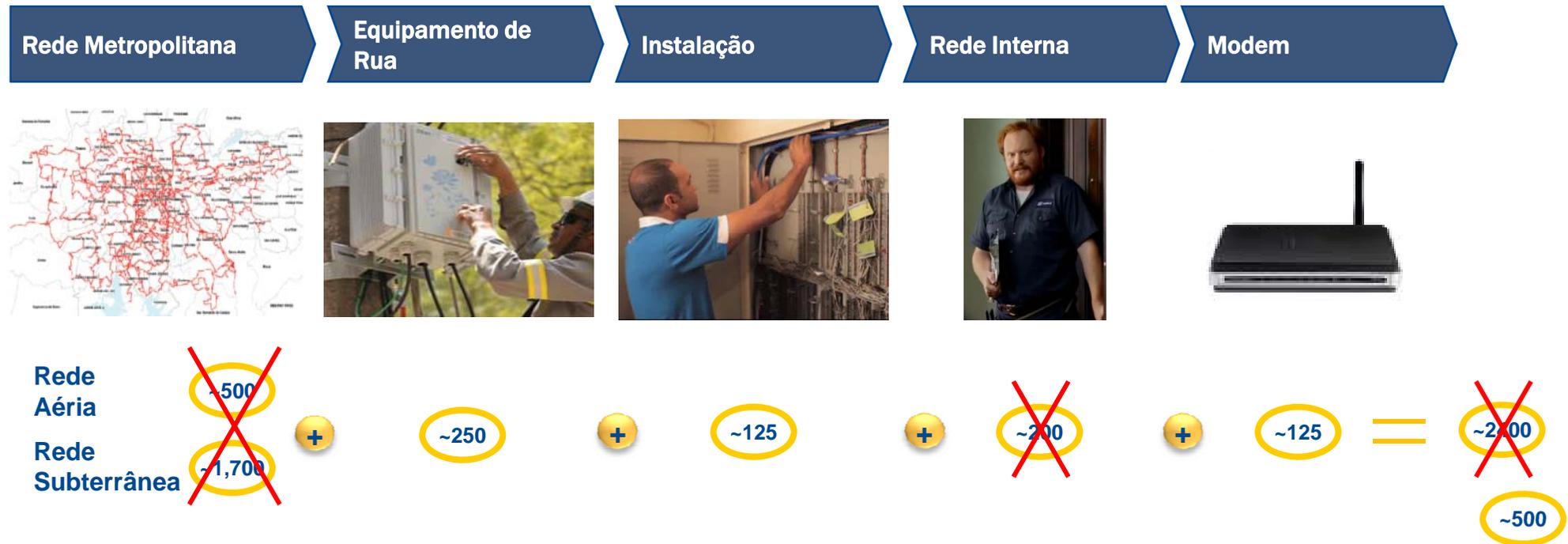
### Domínio móvel



# TIM Fiber: Capex marginal necessário para conectar os clientes



Investimento por residência ativa (R\$)



- **Aquisição AES :** exploração total da rede de fibra ótica existente (5,500 Km em SP/RJ), “últimos metros em vez de última milha”

- **Power Node (MSAN) +** premissas de acesso: alta flexibilidade, time to market e eficiência de custo (solução padronizável)

- **Instalação,** uso de estruturas já existentes em prédios (jumper, DDF)

- **Desnecessário:** já existe conexão pertencente ao prédio

- **VDSL Modem:** eficiência de custo com produtos altamente padronizáveis

# Contribuição TIM Fiber : Criação de valor para a TIM Brasil



## Economia de CAPEX e OPEX e 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



Mar 2012

## 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



Mar 2012

Valor total  
R\$4,8 Bi

## Aceleração do negócio de dados móvel (SP/RJ)

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



Jun 2012

## 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

Jun 2012

- ▶ **Realizações TIM**
- ▶ **Visão do Mercado e Estratégia**
- ▶ **Como a TIM Fiber cria valor**
- ▶ **Conclusões**

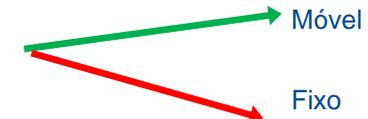
# Conclusões



## Crescimento

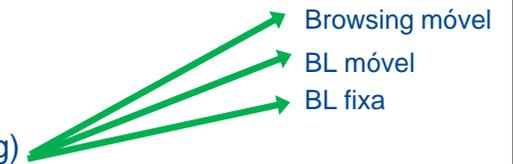
### SFM VOZ

- ✓ **Acelerando substituição Fixo-Móvel** sem o “trade-off” entre crescimento móvel e a canibalização da fixa



### Onda da Internet

- ✓ **Acelerar a penetração da internet móvel** (grande/pequenas telas) para satisfazer demanda por conectividade não atendida
- ✓ **Ultra-BL Residencial** (TIM Fiber); potencial parceria com TV paga
- ✓ **Conectividade** banda larga/ soluções para o segmento **corporativo** (Intelig)



### Go 2 Market

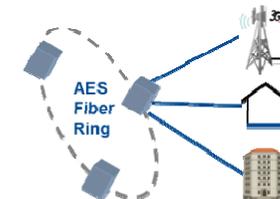
- ✓ **Mantendo a Inovação**
- ✓ **Enriquecimento da proposição de valor via:**
  - up-selling voz/dados
  - desenvolvimento da abordagem de CRC
  - sinergias entre vendas e CRC



## Valor para os Acionistas

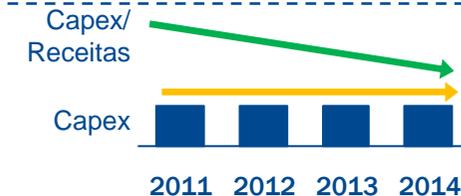
### Rede

- ✓ **Fortalecendo os acessos** (2G; 3G; Wi-Fi offload)
- ✓ 40,000 Km de **Backbone de fibra óptica**
- ✓ **FTTS nas maiores 40 cidades**
- ✓ **Melhor rede de fibra óptica em SP e RJ**



### FCOL

- ✓ **Capex estável** à níveis de 2011
- ✓ ~1Bi R\$ de sinergias em Opex e Capex **com a TIM Fiber**
- ✓ ~ 500 R\$ por conexão banda-larga residencial



### Contribuição TIM Fiber

- ✓ **R\$ 4,8Bi de criação de valor para a TIM Brasil:**
  - economia em Opex/Capex
  - SFM de dados em SP/RJ
  - Intelig
  - TIM Fiber

Sinergia	<b>R\$ 4,8 Bln</b>	Intelig
Dados Móveis		BL Fixa



Você, sem fronteiras.

# Dados Financeiros



# Demonstração de Resultados



Descrição	3T11	2T11	1T11	4T10	3T10	2T10	1T10	QoQ	YoY
<b>Receita Bruta Total</b>	<b>6.381.506</b>	<b>6.151.077</b>	<b>5.440.095</b>	<b>5.565.433</b>	<b>5.172.709</b>	<b>4.942.702</b>	<b>4.638.451</b>	<b>3,7%</b>	<b>23,4%</b>
<b>Receita Bruta de Telecomunicações</b>	<b>5.669.667</b>	<b>5.419.571</b>	<b>5.007.167</b>	<b>5.097.335</b>	<b>4.748.624</b>	<b>4.563.196</b>	<b>4.352.230</b>	<b>4,6%</b>	<b>19,4%</b>
<b>Receita Bruta de Serviços Móveis</b>	<b>5.293.621</b>	<b>5.031.172</b>	<b>4.644.475</b>	<b>4.739.065</b>	<b>4.409.695</b>	<b>4.248.259</b>	<b>4.083.120</b>	<b>5,2%</b>	<b>20,0%</b>
Assinatura e Utilização	2.606.041	2.473.967	2.371.264	2.478.825	2.250.890	2.143.273	2.038.988	5,3%	15,8%
Value Added Services - VAS	833.623	734.418	640.353	642.263	564.886	550.228	484.153	13,5%	47,6%
Longa Distância	829.403	820.239	690.159	626.101	586.281	591.451	570.508	1,1%	41,5%
Interconexão	974.291	944.232	896.620	935.665	922.687	902.224	918.789	3,2%	5,6%
Outras Receitas Móveis	50.262	58.316	46.079	56.211	84.951	61.083	70.682	-13,8%	-40,8%
<b>Receita Bruta de Serviços Fixo</b>	<b>376.046</b>	<b>388.399</b>	<b>362.692</b>	<b>358.270</b>	<b>338.929</b>	<b>314.937</b>	<b>269.110</b>	<b>-3,2%</b>	<b>11,0%</b>
<b>Receita Bruta de Mercadorias</b>	<b>711.839</b>	<b>731.506</b>	<b>432.928</b>	<b>468.098</b>	<b>424.085</b>	<b>379.506</b>	<b>286.221</b>	<b>-2,7%</b>	<b>67,9%</b>
<b>Impostos e Descontos</b>	<b>(2.010.118)</b>	<b>(1.899.319)</b>	<b>(1.687.831)</b>	<b>(1.639.784)</b>	<b>(1.495.928)</b>	<b>(1.383.721)</b>	<b>(1.342.412)</b>	<b>5,8%</b>	<b>34,4%</b>
Impostos e descontos s/ serviços	(1.783.050)	(1.675.573)	(1.543.979)	(1.470.347)	(1.330.370)	(1.213.212)	(1.175.830)	6,4%	34,0%
Impostos e descontos s/ venda de mercadoria	(227.068)	(223.746)	(143.852)	(169.437)	(165.558)	(170.509)	(166.582)	1,5%	37,2%
<b>Receita Líquida</b>	<b>4.371.388</b>	<b>4.251.759</b>	<b>3.752.264</b>	<b>3.925.649</b>	<b>3.676.781</b>	<b>3.558.981</b>	<b>3.296.039</b>	<b>2,8%</b>	<b>18,9%</b>
<b>Receita Líquida de Serviços</b>	<b>3.886.617</b>	<b>3.743.999</b>	<b>3.463.187</b>	<b>3.626.988</b>	<b>3.418.254</b>	<b>3.349.984</b>	<b>3.176.400</b>	<b>3,8%</b>	<b>13,7%</b>
<b>Receita Líquida de Produtos</b>	<b>484.771</b>	<b>507.760</b>	<b>289.076</b>	<b>298.661</b>	<b>258.527</b>	<b>208.997</b>	<b>119.639</b>	<b>-4,5%</b>	<b>87,5%</b>
<b>Custos da Operação</b>	<b>(3.218.984)</b>	<b>(3.113.535)</b>	<b>(2.719.710)</b>	<b>(2.724.309)</b>	<b>(2.641.686)</b>	<b>(2.548.904)</b>	<b>(2.348.956)</b>	<b>3,4%</b>	<b>21,9%</b>
Custo de Pessoal	(158.351)	(156.381)	(153.443)	(146.204)	(139.798)	(147.520)	(153.200)	1,3%	13,3%
Comercialização	(1.010.953)	(946.894)	(896.207)	(903.187)	(935.325)	(854.498)	(790.155)	6,8%	8,1%
Rede e Interconexão	(1.202.861)	(1.147.163)	(1.109.388)	(1.084.544)	(1.075.302)	(1.044.935)	(1.022.261)	4,9%	11,9%
Gerais e Administrativas	(110.262)	(134.326)	(124.307)	(123.797)	(122.652)	(125.981)	(112.179)	-17,9%	-10,1%
Custo dos Produtos Vendidos	(597.708)	(587.588)	(332.583)	(383.985)	(274.594)	(231.867)	(135.645)	1,7%	117,7%
Provisão para Devedores Duvidosos	(60.825)	(66.274)	(41.979)	(58.016)	(69.397)	(90.458)	(92.627)	-8,2%	-12,4%
Outras Despesas Operacionais	(78.024)	(74.909)	(61.803)	(24.576)	(24.618)	(53.645)	(42.889)	4,2%	216,9%
<b>EBITDA</b>	<b>1.152.404</b>	<b>1.138.224</b>	<b>1.032.553</b>	<b>1.201.340</b>	<b>1.035.095</b>	<b>1.010.077</b>	<b>947.083</b>	<b>1,2%</b>	<b>11,3%</b>
Margem EBITDA	26,4%	26,8%	27,5%	30,6%	28,2%	28,4%	28,7%	-0,4pp	-1,8pp
<b>Depreciação e Amortização</b>	<b>(639.526)</b>	<b>(608.852)</b>	<b>(682.800)</b>	<b>(686.801)</b>	<b>(755.545)</b>	<b>(771.445)</b>	<b>(779.670)</b>	<b>5,0%</b>	<b>-15,4%</b>
Depreciação	(354.599)	(343.142)	(343.722)	(344.370)	(367.651)	(370.010)	(366.623)	3,3%	-3,6%
Amortização	(284.928)	(265.710)	(339.078)	(342.431)	(387.894)	(401.435)	(413.047)	7,2%	-26,5%
<b>EBIT</b>	<b>512.878</b>	<b>529.372</b>	<b>349.753</b>	<b>514.539</b>	<b>279.550</b>	<b>238.632</b>	<b>167.413</b>	<b>-3,1%</b>	<b>83,5%</b>
<b>Margem EBIT</b>	<b>11,7%</b>	<b>12,5%</b>	<b>9,3%</b>	<b>13,1%</b>	<b>7,6%</b>	<b>6,7%</b>	<b>5,1%</b>	<b>-0,7pp</b>	<b>4,1pp</b>
<b>Resultado Financeiro Líquido</b>	<b>(61.450)</b>	<b>(43.974)</b>	<b>(32.616)</b>	<b>(56.791)</b>	<b>(58.839)</b>	<b>(58.911)</b>	<b>(70.916)</b>	<b>39,7%</b>	<b>4,4%</b>
Despesas financeiras	(124.046)	(71.247)	(89.560)	(96.137)	(86.579)	(98.828)	(98.957)	74,1%	43,3%
Receitas financeiras	69.675	64.608	68.641	69.471	52.656	53.600	55.944	7,8%	32,3%
Variações cambiais, líquidas	(7.079)	(37.335)	(11.697)	(30.125)	(24.916)	(13.683)	(27.903)	-81,0%	-71,6%
<b>Lucro Antes dos Impostos</b>	<b>451.429</b>	<b>485.398</b>	<b>317.137</b>	<b>457.748</b>	<b>220.711</b>	<b>179.721</b>	<b>96.497</b>	<b>-7,0%</b>	<b>104,5%</b>
Imposto de Renda e Contribuição Social	(134.796)	(135.417)	(103.681)	1.426.899	(74.188)	(53.757)	(41.916)	-0,5%	81,7%
<b>Lucro Líquido</b>	<b>316.632</b>	<b>349.981</b>	<b>213.456</b>	<b>1.884.647</b>	<b>146.523</b>	<b>125.964</b>	<b>54.581</b>	<b>-9,5%</b>	<b>116,1%</b>

# Balanço



Descrição	3T11	2T11	1T11	4T10	3T10	2T10	1T10	QoQ	YoY
<b>Ativo</b>	<b>20.097.289</b>	<b>18.961.191</b>	<b>18.852.890</b>	<b>19.370.852</b>	<b>16.363.065</b>	<b>17.096.115</b>	<b>17.002.986</b>	<b>6,0%</b>	<b>22,8%</b>
<b>Circulante</b>	<b>7.071.209</b>	<b>6.173.116</b>	<b>6.110.877</b>	<b>6.425.920</b>	<b>5.407.291</b>	<b>5.906.332</b>	<b>5.594.836</b>	<b>14,5%</b>	<b>30,8%</b>
Caixa, Bancos e Aplicações Financeiras	2.129.869	1.297.176	1.580.009	2.376.232	1.353.828	1.686.971	1.505.395	64,2%	57,3%
Aplicações Financeiras	42	2.492	7.083	18.177	15.289	16.457	16.016	-98,3%	-99,7%
Contas a Receber	3.152.122	2.951.482	2.732.850	2.748.411	2.653.589	2.612.785	2.297.742	6,8%	18,8%
Estoques	353.191	348.390	302.467	228.654	222.709	227.941	276.933	1,4%	58,6%
Impostos e contribuições indiretos a recuperar	592.047	592.050	551.078	494.036	473.701	451.456	435.336	0,0%	25,0%
Impostos e contribuições diretos a recuperar	510.512	452.940	232.906	361.929	419.659	446.133	434.761	12,7%	21,6%
Despesas antecipadas	236.674	432.409	606.165	93.768	177.735	323.427	447.317	-45,3%	33,2%
Operações com Derivativos	7.656	5.581	5.920	6.121	6.967	57.452	54.231	37,2%	9,9%
Outros ativos	89.096	90.596	92.399	98.592	83.814	83.710	127.105	-1,7%	6,3%
<b>Não Circulante</b>	<b>13.026.080</b>	<b>12.788.075</b>	<b>12.742.013</b>	<b>12.944.933</b>	<b>10.955.774</b>	<b>11.189.783</b>	<b>11.408.150</b>	<b>1,9%</b>	<b>18,9%</b>
<b>Realizável a longo prazo</b>									
Aplicações Financeiras	19.397	15.934	14.338	136.912	17.442	16.641	15.084	21,7%	11,2%
Contas a Receber	54.700	47.685	39.066	36.812	28.863	30.065	35.353	14,7%	89,5%
Impostos indiretos a recuperar	311.778	252.937	207.991	188.111	192.996	195.420	186.609	23,3%	61,5%
Impostos diretos a recuperar	55.835	86.919	158.951	139.366	102.221	73.999	42.988	-35,8%	-45,4%
Imposto de renda e contribuição social diferidos	1.549.052	1.626.565	1.694.972	1.732.732	221.348	253.026	278.376	-4,8%	599,8%
Depositos judiciais	569.467	530.097	493.252	385.519	347.873	334.499	306.786	7,4%	63,7%
Despesas antecipadas	92.912	89.162	87.100	14.620	15.268	15.869	14.181	4,2%	508,5%
Operações com Derivativos	49.950	7.752	18.303	16.746	22.815	31.822	31.831	544,4%	118,9%
Outros ativos	13.772	17.793	17.776	17.763	17.751	11.934	11.934	-22,6%	-22,4%
<b>Permanente</b>									
Imobilizado Tangível	5.866.218	5.643.414	5.576.244	5.863.723	5.351.457	5.419.804	5.572.807	3,9%	9,6%
Intangível	4.442.999	4.469.817	4.434.020	4.535.849	4.637.740	4.806.704	4.912.201	-0,6%	-4,2%
<b>Passivo</b>	<b>20.097.289</b>	<b>18.961.191</b>	<b>18.852.890</b>	<b>19.370.852</b>	<b>16.363.065</b>	<b>17.096.115</b>	<b>17.002.986</b>	<b>6,0%</b>	<b>22,8%</b>
<b>Circulante</b>	<b>5.143.913</b>	<b>4.476.261</b>	<b>5.048.115</b>	<b>5.691.089</b>	<b>4.002.764</b>	<b>4.755.683</b>	<b>4.867.930</b>	<b>14,9%</b>	<b>28,5%</b>
Empréstimos e financiamentos	871.722	669.630	996.400	957.549	926.216	1.596.944	1.369.945	30,2%	-5,9%
Operações com Derivativos	923	1.652	1.769	2.071	1.872	51.514	53.037	-44,2%	-50,7%
Fornecedores	2.901.207	2.557.930	2.552.396	3.103.469	2.107.669	2.241.614	2.272.528	13,4%	37,7%
Obrigações trabalhistas	159.639	134.696	142.213	125.292	133.449	118.363	118.345	18,5%	19,6%
Impostos indiretos a recolher	553.206	556.025	520.494	544.375	508.979	487.563	532.670	-0,5%	8,7%
Impostos diretos a recolher	317.429	254.702	141.005	265.328	164.516	116.818	181.631	24,6%	92,9%
Dividendos e JSCP a pagar	25.422	25.502	511.676	511.737	15.159	23.711	224.601	-0,3%	67,7%
Autorizações a pagar	58.526	58.526	-	-	-	-	-	-	-
Outros passivos	255.839	217.598	182.162	181.268	144.904	119.156	115.173	17,6%	76,6%
<b>Não Circulante</b>	<b>3.775.866</b>	<b>3.620.683</b>	<b>3.290.510</b>	<b>3.378.954</b>	<b>3.447.528</b>	<b>3.582.527</b>	<b>3.503.115</b>	<b>4,3%</b>	<b>9,5%</b>
Empréstimos e financiamentos	2.657.992	2.430.145	2.121.239	2.277.121	2.414.644	2.556.475	2.648.527	9,4%	10,1%
Operações com Derivativos	115.328	209.561	163.359	164.482	135.459	108.118	93.467	-45,0%	-14,9%
Impostos indiretos a recolher	125.530	125.530	125.965	57.721	58.782	59.715	4.446	0,0%	113,6%
Impostos diretos a recolher	163.734	147.804	138.981	138.981	138.981	138.981	32.849	10,8%	17,8%
Imposto de renda e contribuição social diferidos	78.277	80.154	81.799	83.708	87.282	89.841	92.926	-2,3%	-10,3%
Provisão para contingências	228.717	232.634	262.848	249.057	285.365	326.037	323.717	-1,7%	-19,9%
Passivo atuarial	8.977	9.040	9.103	9.165	7.338	7.401	7.464	-0,7%	22,3%
Obrigações decorrentes descontinuidade ativos	254.771	252.474	247.371	255.737	248.455	246.354	241.001	0,9%	2,5%
Outros Passivos	142.540	133.341	139.845	142.982	71.222	49.605	58.718	6,9%	100,1%
<b>Patrimônio Líquido</b>	<b>11.177.510</b>	<b>10.864.246</b>	<b>10.514.265</b>	<b>10.300.809</b>	<b>8.912.773</b>	<b>8.757.905</b>	<b>8.631.941</b>	<b>2,9%</b>	<b>25,4%</b>
Capital social	8.164.665	8.164.665	8.149.096	8.149.096	8.149.096	8.149.096	8.149.096	0,0%	0,2%
Reservas de capital	380.560	380.560	396.129	396.128	396.129	396.129	396.129	0,0%	-3,9%
Reservas de lucros	1.755.585	1.755.584	1.755.584	1.755.585	166.394	158.049	158.049	0,0%	955,1%
Prejuízos acumulados	-	-	-	-	(125.914)	(125.914)	(125.914)	-	-
Ações em Tesouraria	(3.369)	-	-	-	-	-	-	-	-
Lucro (prejuízo) do exercício	880.070	563.437	213.456	-	327.068	180.545	54.581	56,2%	169,1%

## Fluxo de Caixa



Descrição	3T11	2T11	1T11	4T10	3T10	2T10	1T10	QoQ	YoY
<b>EBIT</b>	<b>512.878</b>	<b>529.373</b>	<b>349.753</b>	<b>514.539</b>	<b>279.550</b>	<b>238.632</b>	<b>167.413</b>	<b>-3,1%</b>	<b>83,5%</b>
Depreciação e Amortização	639.527	608.852	682.800	686.801	755.545	771.445	779.670	5,0%	-15,4%
Adições ao ativo permanente	(838.248)	(717.415)	(296.530)	(1.100.238)	(525.935)	(520.150)	(689.438)	16,8%	59,4%
Variações nos ativos e passivos operacionais	369.756	(82.226)	(1.285.426)	1.150.502	94.951	(259.735)	(975.912)	-549,7%	289,4%
<b>Fluxo de Caixa Operacional Livre</b>	<b>683.913</b>	<b>338.584</b>	<b>(549.403)</b>	<b>1.251.604</b>	<b>604.111</b>	<b>230.192</b>	<b>(718.267)</b>	<b>102,0%</b>	<b>13,2%</b>
Impostos (IR e CSSL)	(59.177)	(112.482)	(67.829)	(88.059)	(45.070)	(31.490)	(26.034)	-47,4%	31,3%
Dividendo e Juros s/ o capital próprio pagos	(80)	(486.174)	(61)	(33)	(207)	(200.891)	(51)	-100,0%	-61,4%
Aumento de capital social	-	-	-	-	-	-	-	-	-
Goodwill Intelig	-	-	-	-	-	-	-	-	-
Efeito aquisição Intelig	-	-	-	-	-	-	-	-	-
Resultado Financeiro Líquido	(61.450)	(43.974)	(32.616)	(56.791)	(58.839)	(58.911)	(70.916)	39,7%	4,4%
Depósitos judiciais	(39.370)	(36.844)	(107.733)	(33.399)	(9.906)	(24.831)	(77.565)	6,9%	297,4%
Impostos Taxas e Contribuições LP	15.930	8.389	68.244	(1.061)	(933)	161.401	8.154	89,9%	-1807,4%
Outras movimentações	(225)	5.966	1.892	23.085	(48.099)	(38.316)	11.023	-103,8%	-99,5%
<b>Fluxo de Caixa Líquido</b>	<b>539.541</b>	<b>(326.536)</b>	<b>(687.506)</b>	<b>1.095.346</b>	<b>441.057</b>	<b>37.154</b>	<b>(873.656)</b>	<b>-265,2%</b>	<b>22,3%</b>

## Indicadores Operacionais

Descrição	3T11	2T11	1T11	4T10	3T10	2T10	1T10	QoQ	YoY
Municípios atendidos (GSM)	3.259	3.233	3.208	3.203	3.200	3.198	2.970	0,8%	1,8%
Base de usuários no Brasil (milhões)	227.352	217.346	210.510	202.944	191.472	185.135	179.110	4,6%	18,7%
Market Share	26,04%	25,55%	25,11%	25,14%	24,52%	24,00%	23,65%	1,9%	6,2%
Linhas totais (000's)	59.210	55.525	52.849	51.028	46.947	44.425	42.368	6,6%	26,1%
Linhas pré-paga (000's)	50.559	47.506	45.147	43.549	39.711	37.469	35.753	6,4%	27,3%
Linhas pós-paga (000's)	8.651	8.019	7.702	7.479	7.236	6.956	6.615	7,9%	19,6%
Adições brutas (000's)	10.186	9.257	8.476	9.317	7.463	6.366	5.462	10,0%	36,5%
Adições líquidas (000's)	3.685	2.676	1.821	4.081	2.522	2.057	1.254	37,7%	46,1%
Churn	11,6%	12,3%	13,0%	11,0%	11,1%	10,1%	10,2%	-5,7%	4,5%
ARPU total	21,2	21,6	20,8	23,3	23,5	24,2	24,0	-1,9%	-9,8%
MOU total	130	127	126	129	123	110	100	2,4%	5,7%
CAPEX (R\$ Mn)	838	717	297	1.100	526	520	689	16,9%	59,3%
Empregados	9.821	9.616	9.568	9.712	9.081	9.007	8.950	2,1%	8,1%
SAC	36	35	36	36	55	63	75	2,9%	-34,5%