

GRUPO TELECOM ITALIA

Plano Industrial 2015-2017

Rio de Janeiro, 20 de Fevereiro de 2015

TIM Brasil

Plano Industrial 2015-2017



Você, sem fronteiras.

Limitação de Responsabilidade

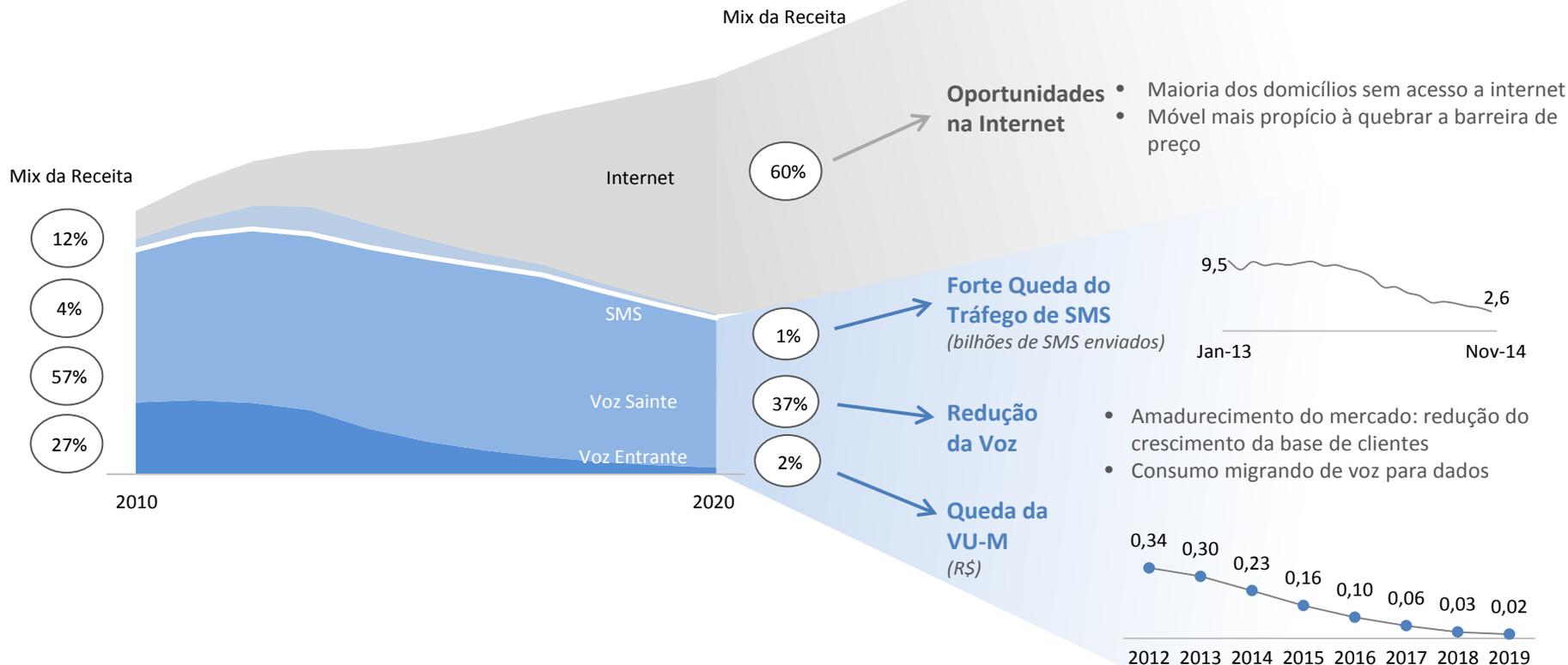
Este documento pode incluir declarações prospectivas. Essas declarações não são declarações de fatos históricos e refletem crenças e expectativas da administração da Empresa. As palavras "antecipa", "acredita", "estima", "espera", "prevê", "planeja", "prediz", "projeta", "objetiva" e palavras similares 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.

Posicionamento Estratégico

Evolução do Mercado de Internet

Evolução da Receita do Mercado Móvel

(Receita Líquida de Serviços Móveis; %)

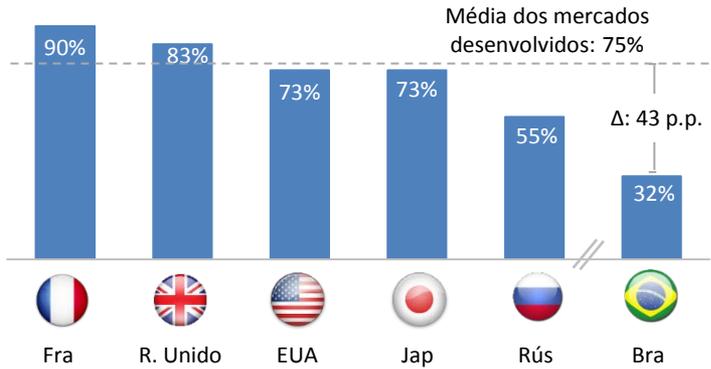


Internet móvel é o motor do crescimento e será o maior mercado móvel, apesar da Voz manter sua importância

Dados: Conectividade e Além

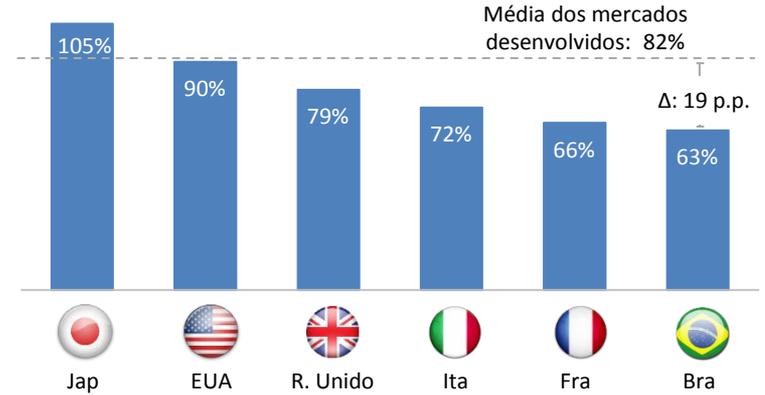
Conectando as Pessoas: Penetração da Banda Larga

Fixo (% de domicílios)



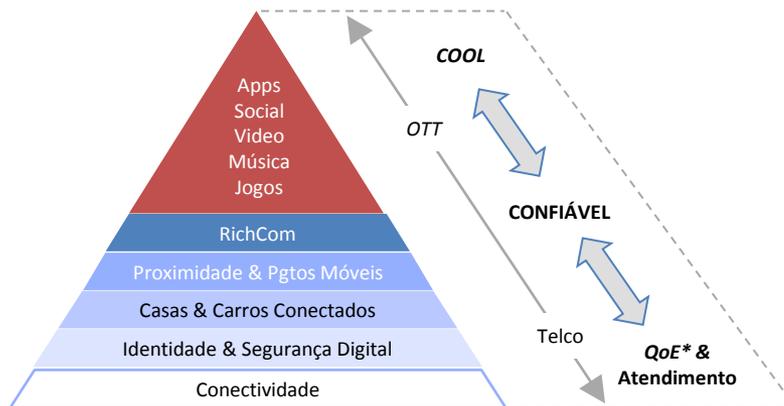
- Enorme diferença entre o Brasil e os mercados desenvolvidos
- Ausência de infraestrutura: qualidade e velocidade baixas
- Problemas relacionados a acessibilidade (preços altos, combos)

Móvel (% da população)



- Diferença menor entre o Brasil e os mercados desenvolvidos
- Motores adicionais para o crescimento: dias de uso, consumo de dados
- Preços acessíveis

Entrando no Mundo de Conteúdo



Oferta de Conteúdo & Uso

↑

Oferta Apenas de Conectividade



*QoE = qualidade da experiência

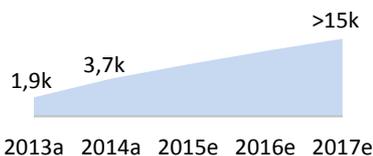
Alocação do Capex no Estado da Arte: Melhorando a Qualidade para Aumentar o Retorno

Expansão da Rede

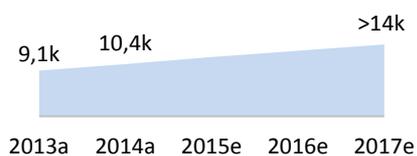
Área Geográfica do Projeto MBB

- ✓ 1.137 cidades priorizadas devido a relevância comercial, baseada na TIR e no Retorno
- ✓ O Projeto MBB está atingindo >70% do negócio da TIM, e é o principal programa de investimento de 2015-2017
- ✓ Alta concentração do negócio em poucas cidades permite a implementação de um programa de melhoria da infraestrutura focado

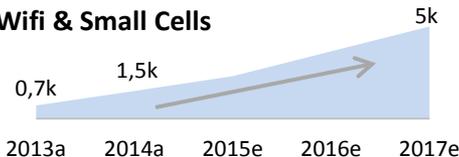
Número de Sites 4G



Número de Sites 3G

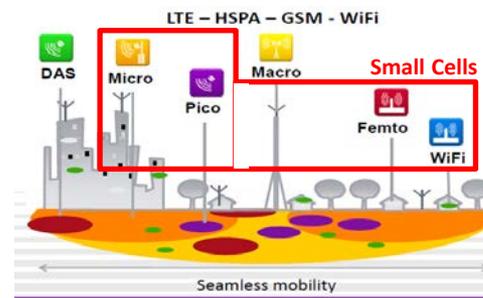


Número de Wifi & Small Cells



Nova Estratégia de Cobertura

HetNet



MACRO SITES

- 1.400 sites em 2015
- 3.902 sites em 15-17

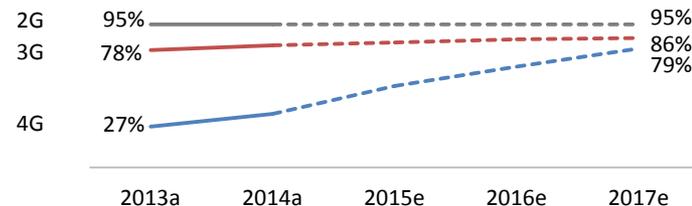
SMALL CELLS

- 800 sites em 2015
- 3.477 sites em 15-17

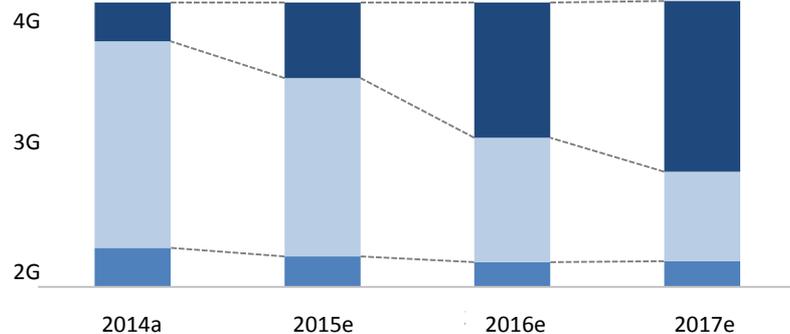
WiFi / Femto / DAS

- 3.000 WiFi em 2015
- >150 DAS em 2015

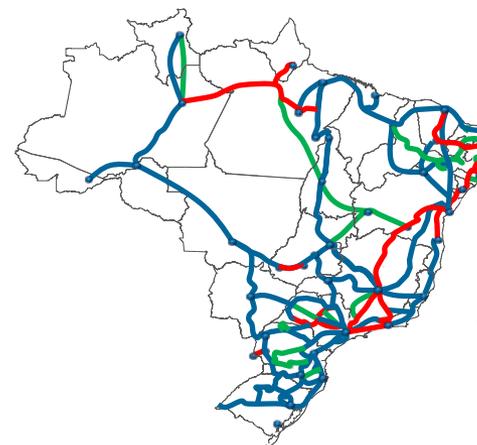
% da População Urbana Coberta



Alocação do Capex de Tecnologia



Backbone LD TIM



Legenda

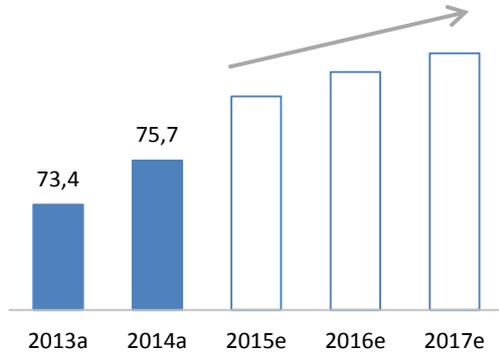
- IRU + Construção
- SWAP até 2014
- SWAP @ 2015-2017

Sinergias de Rede e Comerciais

Crescimento do Negócio

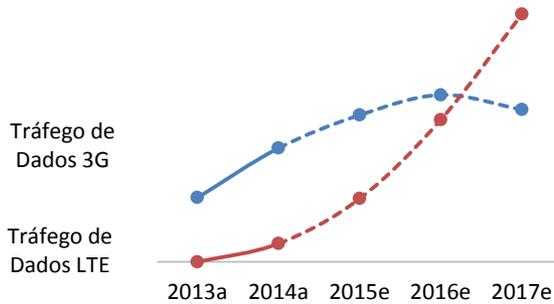
Base de Clientes Móvel

(milhões de clientes)



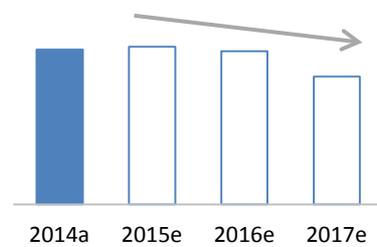
Expectativa de Tráfego de Dados

(em petabytes)

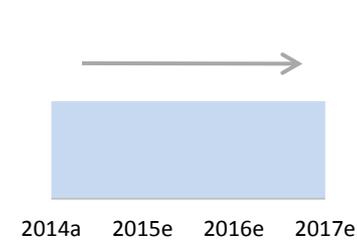


Economia em Rede & Interconexão

Custo de Linhas Alugadas (R\$)



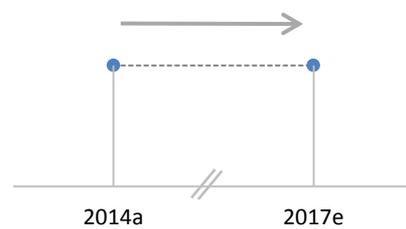
Custo de Rede & Interconexão (R\$)



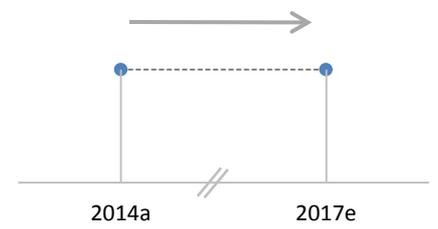
✓ Custos de rede e interconexão estáveis como percentual do custo total

Eficiência Operacional

SAC (Custo de Aquisição de Clientes) (R\$)

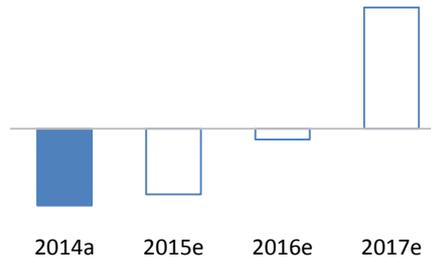


PDD (R\$)

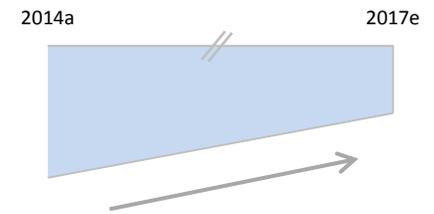


Progresso do Negócio Fixo

Evolução do EBITDA (R\$ sem intercompany)



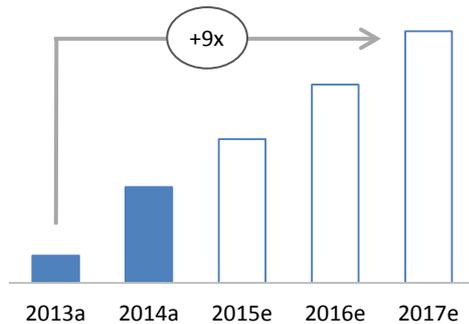
EBITDA - Capex



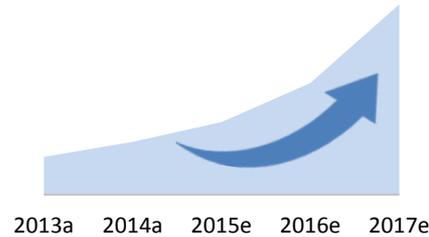
Tendência Positiva do Fixo: Soluções Corporativas & Live TIM

Soluções Corporativas como um Negócio Sustentável

Receita de Novas Vendas
(R\$; A/A)



EBITDA



Motores para 2015-2017:

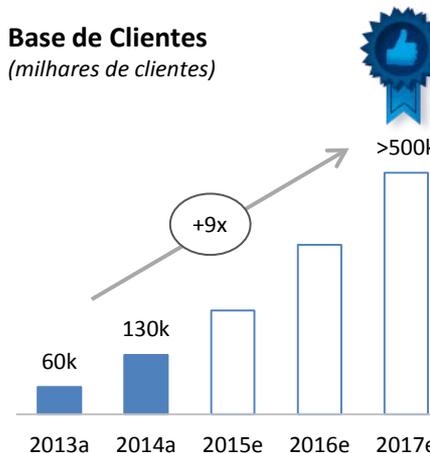
- Retomada da Receita e do EBITDA
- Treinamento e redimensionamento da equipe de vendas
- Unificação da central de atendimento (F+M)
- Melhoria no nível de serviço
- Aprimoração do portfólio móvel
- Lançamento de novas soluções convergentes

Plano Live TIM: Aceleração do Crescimento

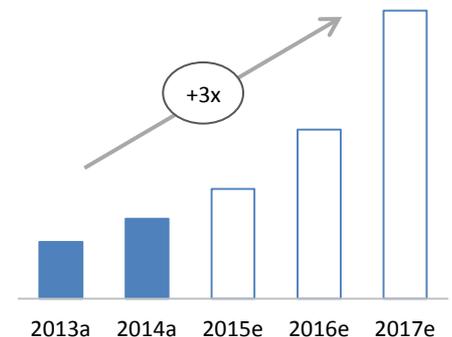
De opção de valor a realidade:

- Aceleração do crescimento através de investimentos adicionais
- Foco na manutenção da liderança em experiência do cliente
- Introdução de novos serviços (Voz e Bluebox)
- Apoio a discussão sobre o programa "Banda Larga Para Todos"

Base de Clientes
(milhares de clientes)



Investimentos
(R\$; A/A)

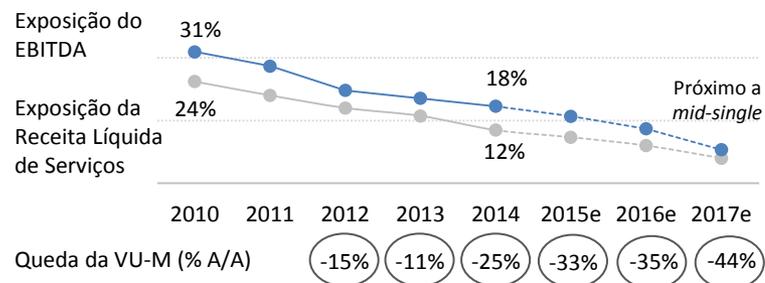


Perspectivas

Um Olhar Mais Atento sobre o Desempenho do Negócio

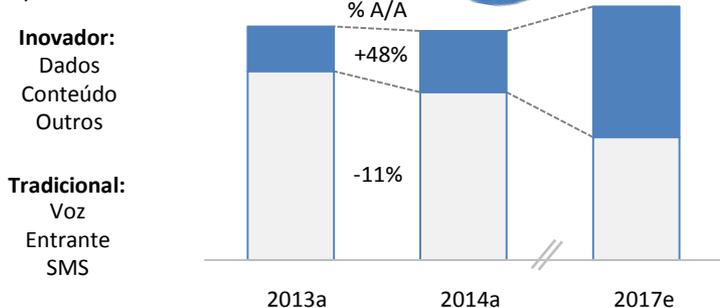
Análise do Impacto da VU-M

(R\$, %)



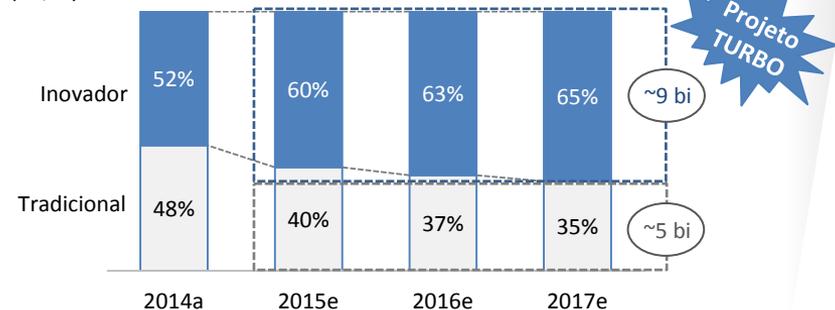
Análise da Receita Líquida Móvel

(R\$, %)



Investimentos Inovadores e Tradicionais

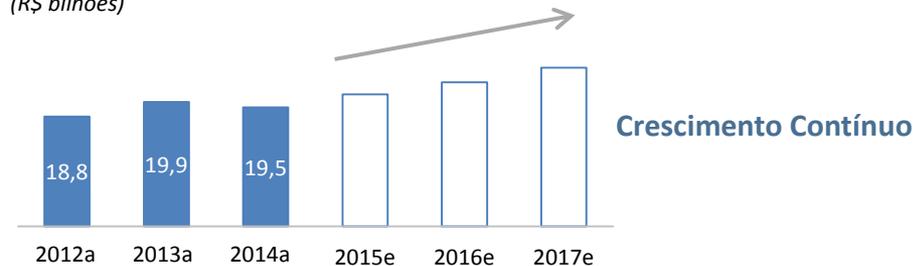
(R\$, %)



Guidance 2015-2017

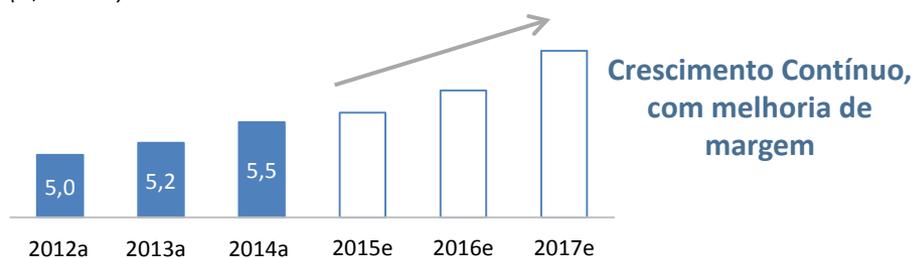
Receita Líquida

(R\$ bilhões)



EBITDA

(R\$ bilhões)



CAPEX

(R\$ bilhões)

