

# Plano Estratégico 2017-2019

Fevereiro 2017



**A MAIOR COBERTURA  
4G DO BRASIL**

# Limitação de Responsabilidade



Esta apresentação **contém declarações prospectivas** que refletem crenças e expectativas atuais sobre a base de clientes, estimativas em relação aos resultados financeiros futuros e outros aspectos das atividades.



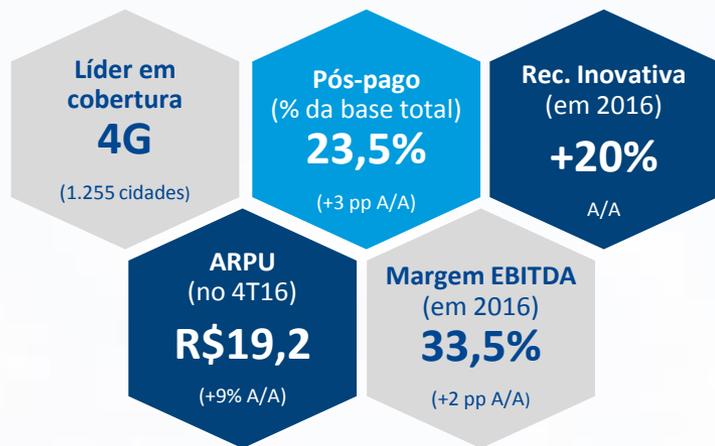
Estas **declarações prospectivas não são garantia de desempenho futuro** e envolvem riscos e incertezas, e portanto **os resultados podem diferir significativamente daqueles projetados** como consequência de vários fatores.



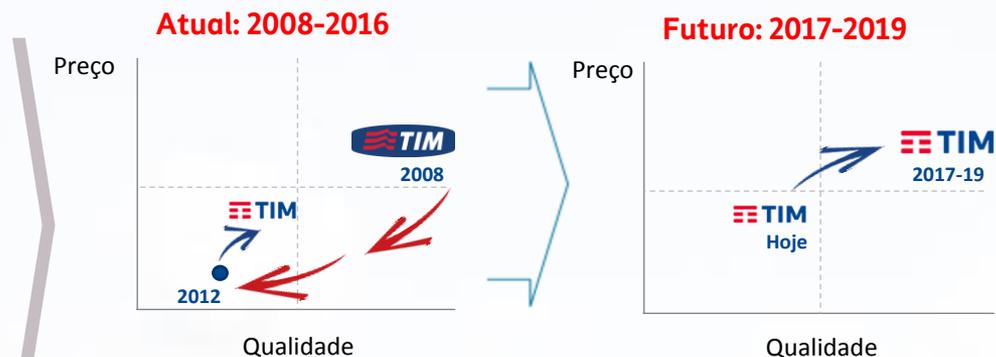
**Adverte-se aos analistas e investidores a não depositar confiança indevida nas declarações prospectivas**, que refletem somente opiniões na data em que foram feitas. A TIM Brasil não é obrigada a atualizá-las à luz de novas informações ou desenvolvimentos futuros.

# Um forte começo a caminho de 2019

## Evidências do Turnaround



## Novo Posicionamento em 2017-19



Melhorar o posicionamento da marca visando se tornar a opção preferida para os clientes Pós-pagos e confirmando a liderança no pré-pago alavancando na qualidade da nossa Rede e em novas estruturas de oferta

Introdução de serviços digitais incluídos nas ofertas através do desenvolvimento de parcerias estratégicas com OTTs e provedores de conteúdo



Desenvolvimento de uma oferta Convergente n-Play expandindo a cobertura FTTx existente da TIM Live no RJ e em SP, explorando a cobertura 700MHz LTE/WTTx e estabelecendo parcerias para criar ofertas convergentes 4P (ex. SKY)



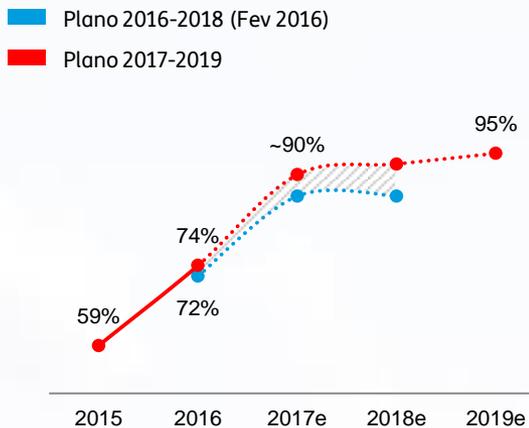
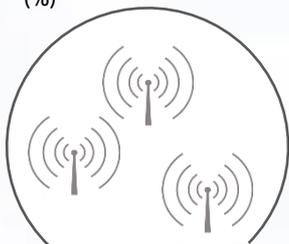
Adaptação da estratégia comercial visando implementar uma abordagem regional explorando os diferentes posicionamentos de mercado e redesenho da abordagem para o mercado (go to market)

# Construindo uma Rede de Banda Larga Mais Rápida e Mais Ampla

## 4G

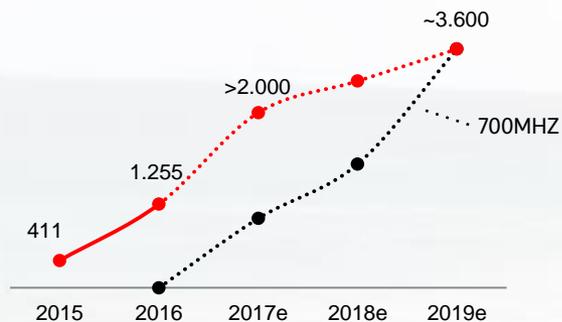
### População coberta (%)

(%)



### Cidades cobertas (nº de cidades)

(nº de cidades)



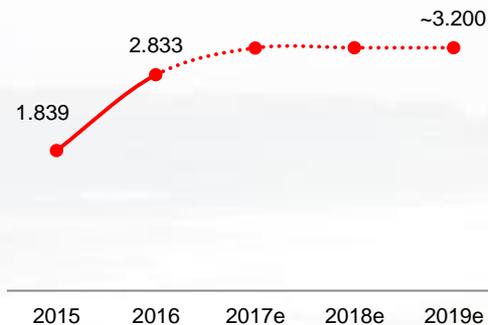
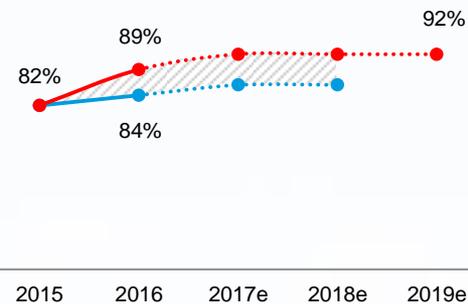
Sul e sudeste: **disponibilidade adicional de espectro 1.800MHz em 2017** irá aumentar a velocidade e melhorar a experiência dos clientes

Norte, nordeste e centro-oeste: o início do **cronograma de implementação do 700MHz** garantirá mais capacidade e melhor cobertura

## 3G

Plano 2016-2018 (Fev 2016)

Plano 2017-2019



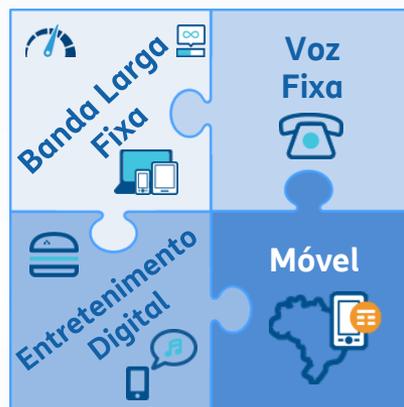
A **evolução da cobertura 3G** atenderá os clientes que estão adotando serviços de dados e os usuários que ainda não estão utilizando 4G

# Cenário do Mercado Móvel & Evolução da Participação da TIM na Receita do Mercado

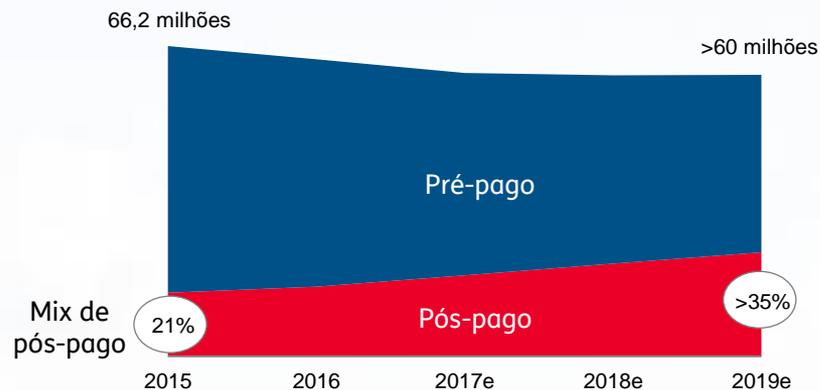
## Móvel



## Convergência em SP/RJ e Regiões Selecionadas

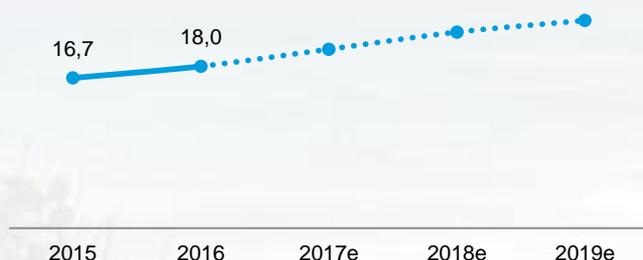


## Mix da Base de Clientes (clientes)



## Tendência do ARPU

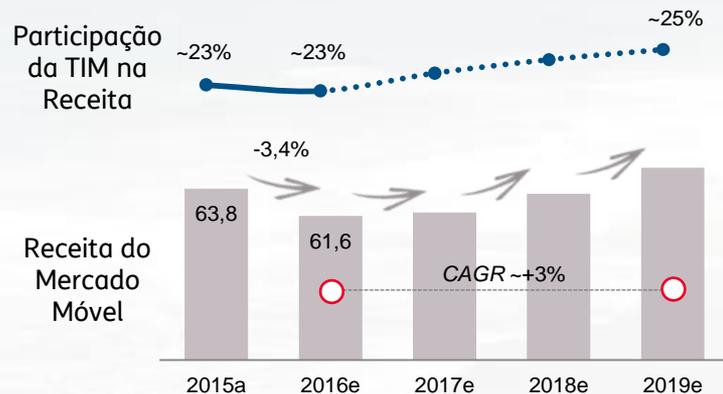
(R\$)



Receita Inovativa suportará o crescimento do ARPU total

## Mercado Móvel e Participação da TIM na Receita\*

(Receita Líquida de Serviços Móveis; R\$ bilhões; %)

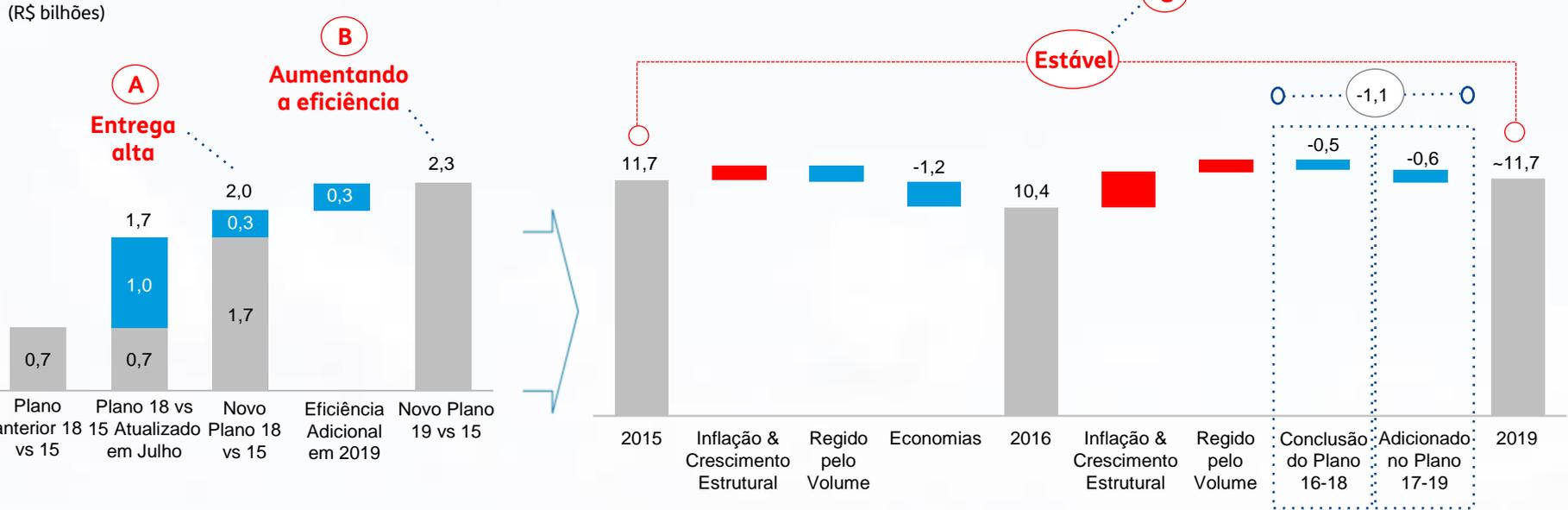


Posicionar-se como a operadora com **melhor "custo benefício"** será a base para retomada da participação na Receita

\*A participação da TIM na receita e a Receita do Mercado Móvel consideram a Receita das 5 maiores operadoras, incluindo SME

# Eficiência: Execução de acordo com o Planejado

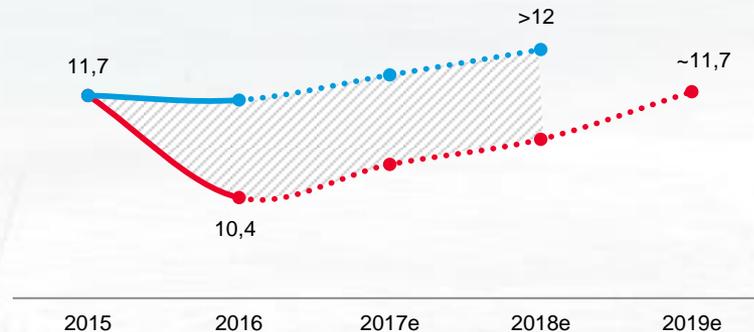
## Evolução do Plano de Eficiência vs 2015



## Evolução do Opex Normalizado

(R\$ bilhões)

- Plano 2016-2018 (Fev 2016)
- Plano 2017-2019



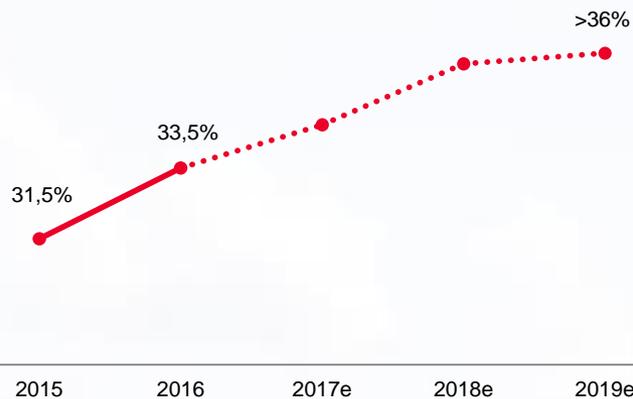
## Destques do Plano de Eficiência

- A** Entrega alta: de R\$1,7 bi em economias para R\$2,0 bi (2016-18)
- B** Eficiência contínua: expandindo a meta para R\$2,3 bi em 2019
- C** Opex estável considerando 2019 vs. 2015 apesar da inflação

# Melhorando a Rentabilidade e a Geração de Caixa

## Margem EBITDA Normalizada

(%)



**Crescimento Consistente em Rentabilidade: melhorando a margem EBITDA e o Fluxo de Caixa Livre**

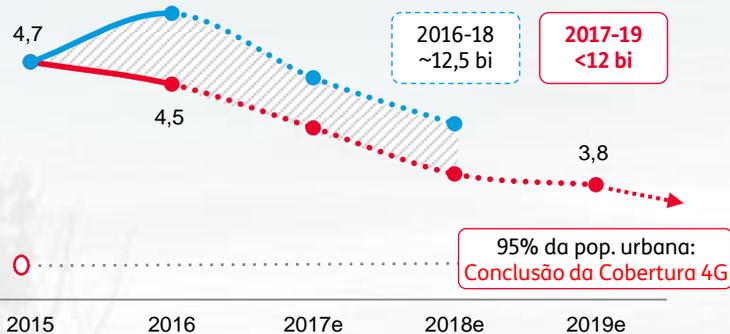
**Redução do Run Rate de Cash Cost** com base no programa de eficiência, compensando os impactos da inflação e do crescimento estrutural

**Redução de Investimentos significativa apesar de um forte aumento em cobertura de rede:** otimização de Capex e negociação de contratos

## Plano de Capex

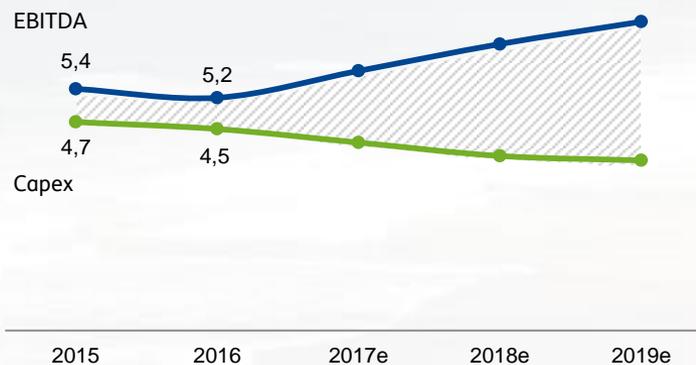
(R\$ bilhões)

■ Plano 2016-2018 (Fev 2016)  
■ Plano 2017-2019



## EBITDA-Capex

(R\$ bilhões)



# Resumo das Metas do Plano Estratégico 2017-2019

Indicadores	Metas de Curto Prazo		Metas de Longo Prazo
	2016		
Receita de Serviços (Móvel)	-5%	Positivo em todos os trimestres	Participação na Receita de ~25% em 2019
EBITDA	-3%		Margem EBITDA >36% em 2019
Capex	4,5 bi	~R\$4 bi	< R\$12 bi no período de 2017-19 3G/4G Cobertura >92%
EBITDA-Capex (% da receita)	~4%	High single digit	> 15%

## Eventos para atualização do Plano Industrial:

6 de Fevereiro: Nova York  
e  
9 de Fevereiro: São Paulo