

Plano Estratégico 2017-2019

Fevereiro 2017

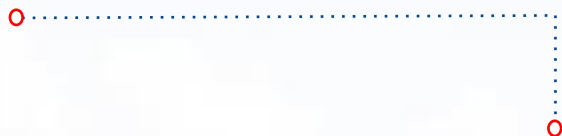


A MAIOR COBERTURA 4G DO BRASIL

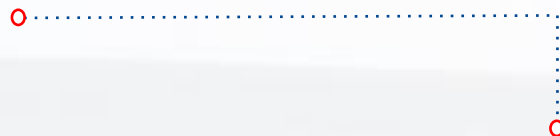
Limitação de Responsabilidade



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.



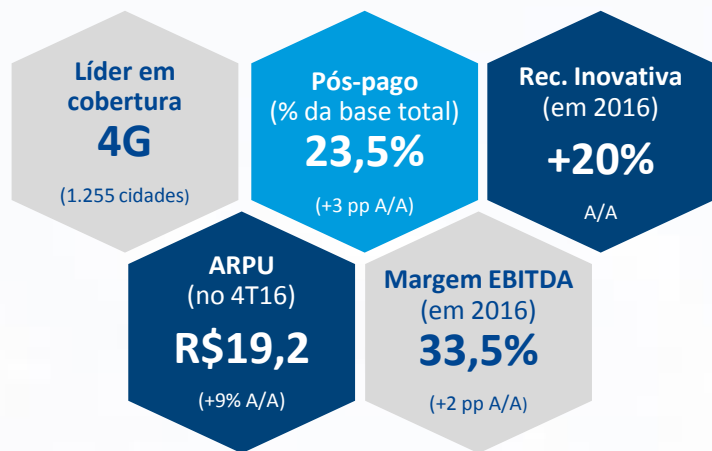
Estas **declarações prospectivas não são garantia de desempenho futuro** e envolvem riscos e incertezas, e portanto **os resultados podem diferir significativamente daqueles projetados** como consequência de vários fatores.



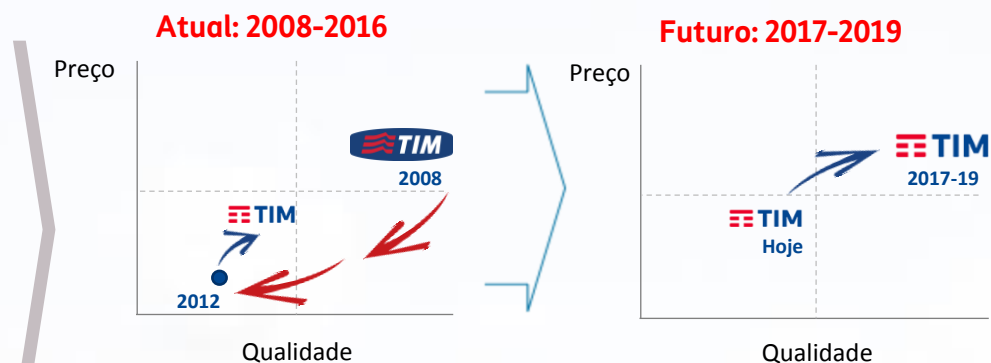
Adverte-se aos analistas e investidores a não depositar confiança indevida nas declarações prospectivas, que refletem somente opiniões na data em que foram feitas. A TIM Brasil não é obrigada a atualizá-las à luz de novas informações ou desenvolvimentos futuros.

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)



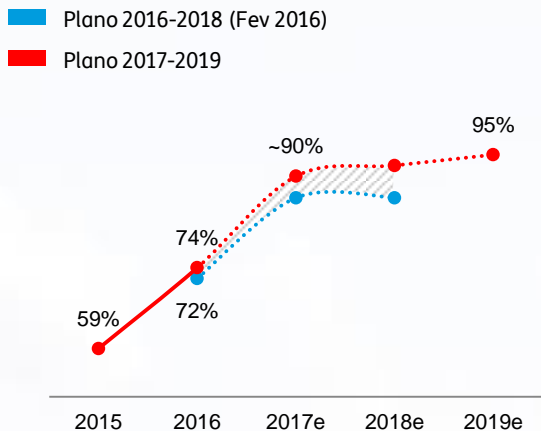
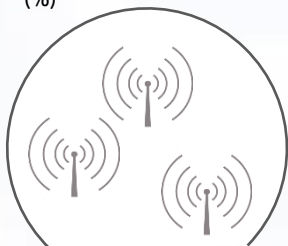
Adaptação da estratégia comercial visando implementar uma abordagem regional explorando os diferentes posicionamentos de mercado e redesenho da abordagem para o mercado (go to market)

Construindo uma Rede de Banda Larga Mais Rápida e Mais Ampla

4G

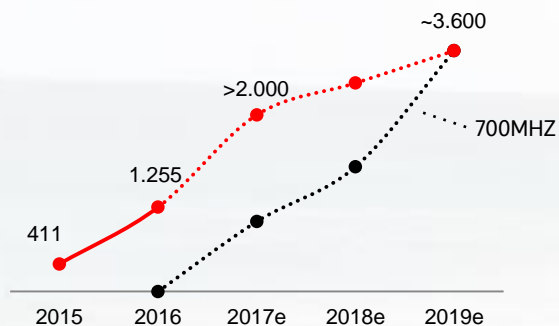
População coberta (%)

(%)



Cidades cobertas (nº de cidades)

(nº de cidades)



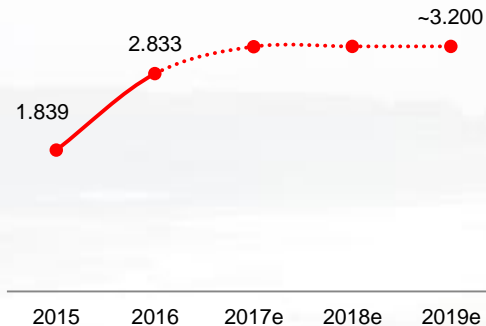
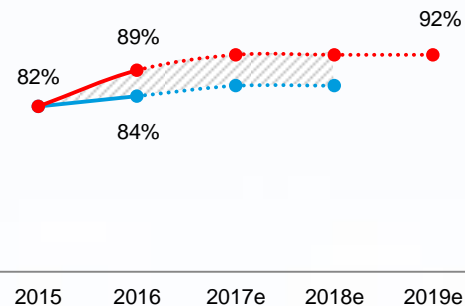
Sul e sudeste: **disponibilidade adicional de espectro 1.800MHz em 2017** irá aumentar a velocidade e melhorar a experiência dos clientes

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



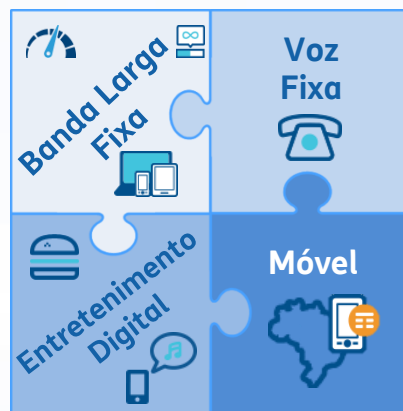
A **evolução da cobertura 3G** atenderá os clientes que estão adotando serviços de dados e os usuários que ainda não estão utilizando 4G

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

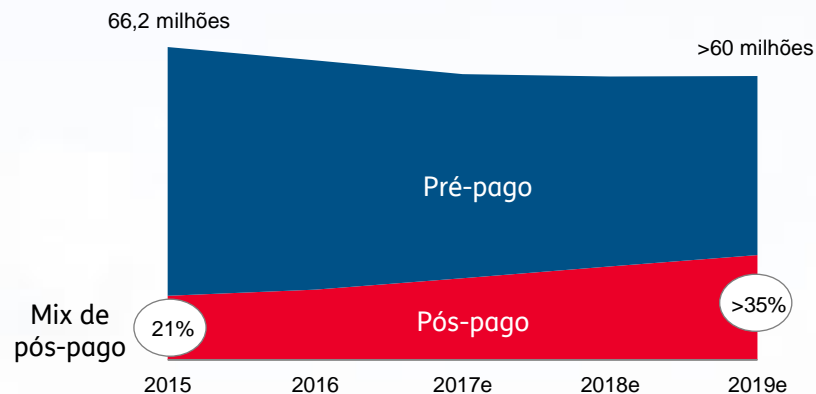
Móvel



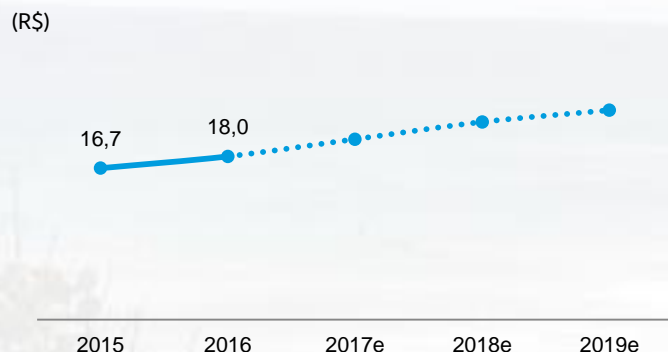
Convergência em SP/RJ e Regiões Selecionadas



Mix da Base de Clientes (clientes)



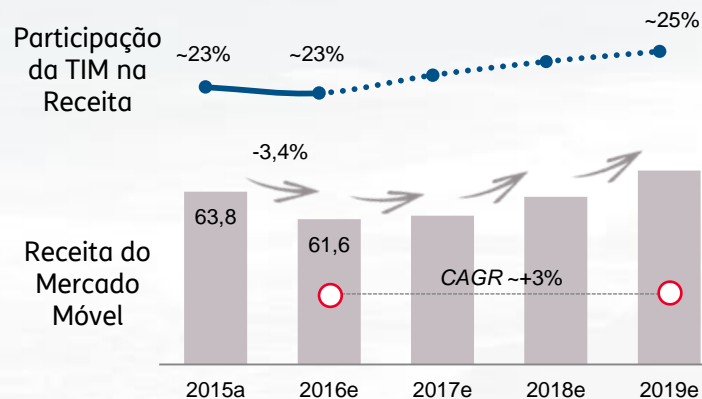
Tendência do ARPU (R\$)



Receita Inovativa suportará o crescimento do ARPU total

Mercado Móvel e Participação da TIM na Receita*

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



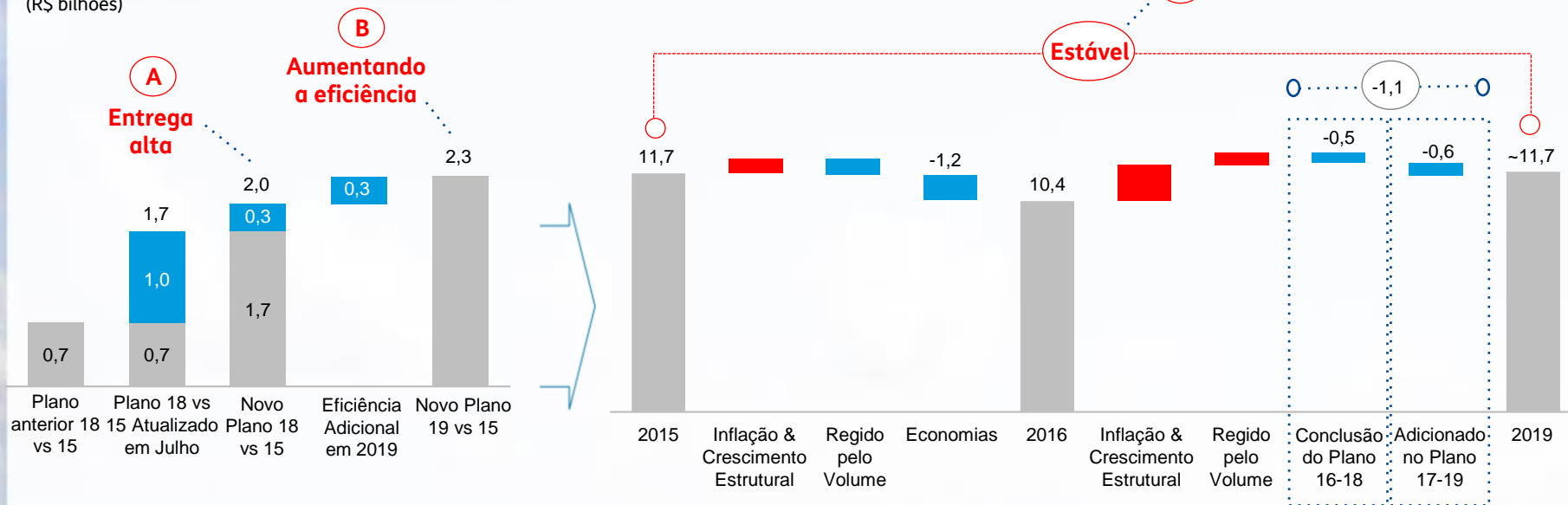
Posicionar-se como a operadora com **melhor "custo benefício"** será a base para retomada da participação na Receita

*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

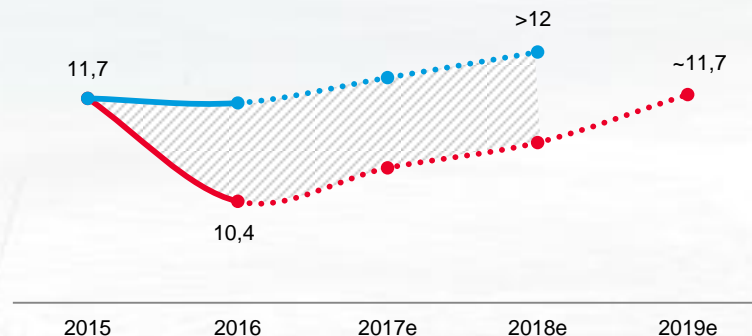
(R\$ bilhões)



Evolução do Opex Normalizado

(R\$ bilhões)

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



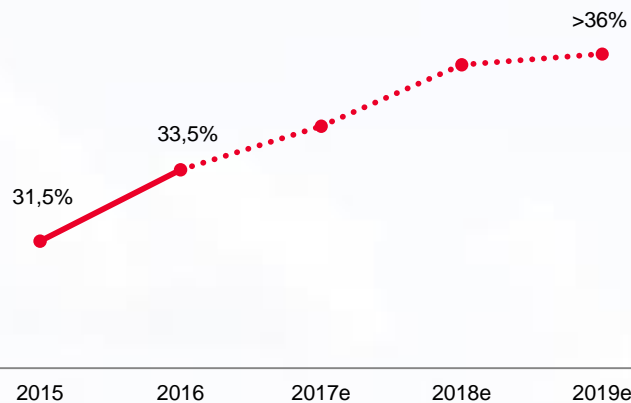
Destques do Plano de Eficiência

- 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

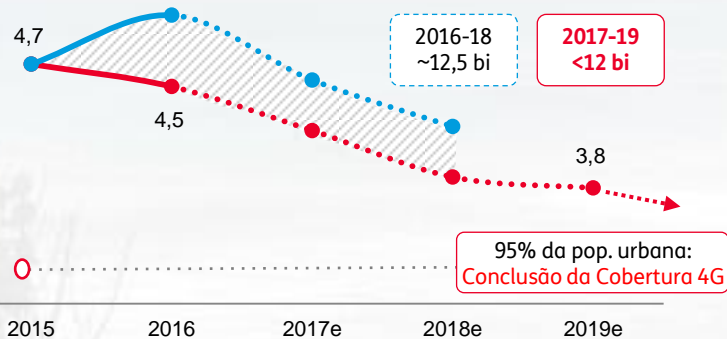
Redução de Investimentos significativa apesar de um forte aumento em cobertura de rede: otimização de Capex e negociação de contratos

Plano de Capex

(R\$ bilhões)

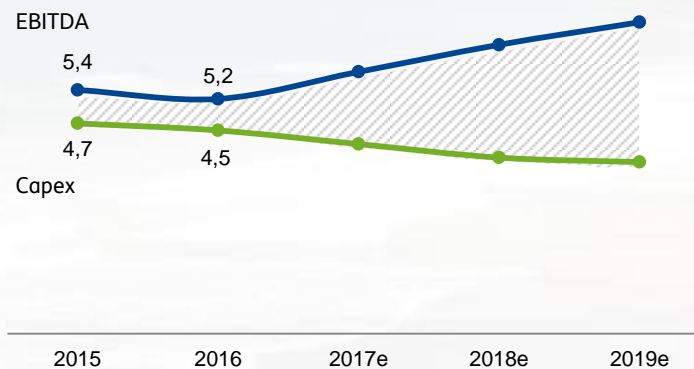
Plano 2016-2018 (Fev 2016)

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%	 <p>Positivo em todos os trimestres</p>	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