



TIM PARTICIPAÇÕES S.A.
Companhia Aberta
CNPJ/MF 02.558.115/0001-21
NIRE 33.300.276.963

TIM S.A.
Companhia Fechada
CNPJ/MF 02.421.421/0001-11
NIRE 33.300.324.631

FATO RELEVANTE

PLANO ESTRATÉGICO 2020-2022 E DIVULGAÇÃO DE *GUIDANCE*

TIM PARTICIPAÇÕES S.A. (“Companhia” ou “TPAR”) (B3: TIMP3; NYSE: TSU) e sua subsidiária integral TIM S.A. (“Subsidiária” ou “TSA”), vem em conjunto e em atendimento ao art. 157 da Lei n.º 6.404 e às disposições da Instrução CVM n.º 358, informar aos seus acionistas, ao mercado em geral e aos demais interessados que o Grupo Telecom Italia divulgou na data de hoje suas projeções para o triênio de 2020-2022. Nesse contexto, a TIM também atualiza as projeções do seu Plano Estratégico 2019-2021, disponibilizado ao mercado em Fato Relevante de 21 de fevereiro de 2019.

A Companhia publica esta atualização após um ano de melhorias consistentes, com o atingimento de parte significativa dos objetivos de curto prazo traçados em seu Plano Estratégico 2019-2021, o que demonstra o acerto na estratégia executada ao longo do ano. Tais objetivos foram atingidos a despeito das expectativas macroeconômicas que não se confirmaram em razão de uma recuperação mais lenta e instável da economia, comparadas às projeções realizadas pelo mercado em geral e pela TPAR e sua subsidiária.

Projeções 2019-21 em visão com IFRS 9+15		
Indicador ⁱ	Projeções 2019 (Curto Prazo)	Resultado 2019
Crescimento da Receita de Serviços (A/A)	3-5%	2,4%
Crescimento do EBITDA (A/A)	Crescimento <i>Mid to High-Single Digit</i>	6,7%
Margem EBITDA	≥39% em 2020	39,1%
% CAPEX sobre Rec. Líq.	<i>Low 20s</i>	22,2%
% EBITDA – CAPEX sobre Receita Líquida	>15%	16,9%
Distribuição de JSCP	~R\$ 1 bi	R\$ 995 mi

A TIM, contudo, nesse novo triênio, reafirma seu compromisso com (i) a preservação de uma abordagem austera no controle de custos, visando elevar a rentabilidade de sua operação, e por isso ajusta a meta **para superar o patamar de 40% de Margem EBITDA em 2022**, bem como (ii) a alocação eficiente do capital, caracterizada pela destinação do CAPEX em projetos de ampliação e modernização da infraestrutura (rede e TI) e (iii) a contínua expansão da geração de caixa traduzida pela elevação do indicador **de EBITDA – CAPEX sobre a Receita para ultrapassar o patamar de 20%**.



Indicador	Projeções 2019-21 em visão com IFRS 9+15		Projeções 2020-22 em visão com IFRS 9+15 e IFRS16	
	2019 (Curto Prazo)	Longo Prazo	2020 (Curto Prazo)	Longo Prazo
Crescimento da Receita de Serviços (A/A)	3-5%	CAGR '18-'21 <i>Mid-Single Digit</i>	<i>Mid-Single Digit</i>	CAGR '19-'22 <i>Mid-Single Digit</i>
Crescimento do EBITDA (A/A) / Margem EBITDA	Crescimento <i>Mid to High-Single Digit</i>	≥39% em 2020	<i>Mid-Single Digit</i>	≥40% em 2022 (≥47% c/ IFRS 16)
% CAPEX sobre Rec. Liq. / ∑ CAPEX	<i>Low 20's</i>	~R\$ 12,0 bi (∑'19-'21)	<i>Low 20's</i>	R\$ 12,0 - 12,5 bi (∑'20-'22)
% EBITDA – CAPEX sobre Receita Líquida	>15%	≥20% em 2021	>16% (>20% c/ IFRS 16)	≥20% em 2022 (≥25% c/ IFRS 16)

Por fim, a TIM apresenta, em anexo ao presente Fato Relevante, detalhes adicionais sobre o Plano Estratégico 2020-2022 e seu *guidance*.

Rio de Janeiro, 10 de março de 2020.

TIM Participações S.A.

Adrian Calaza
Diretor Financeiro e
Diretor de Relações com Investidores

TIM S.A.

Adrian Calaza
Diretor Financeiro e
Diretor de Relações com Investidores

INNOVATION NEVER STOPS.

Plano Estratégico 2020-2022

Março, 2020

tim.com.br

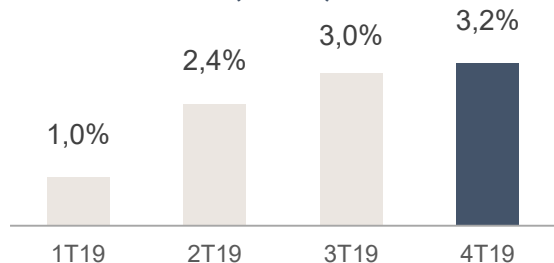


Destques Financeiros e Operacionais de 2019

Receita Líquida de Serviços^{1,2}
R\$ 16,6 bi
(+2,4% A/A)

TIM Live^{1,2}
R\$ 491 mi
(+30,6% A/A)

Crescimento da Receita Líquida de Serviços²
(%A/A)



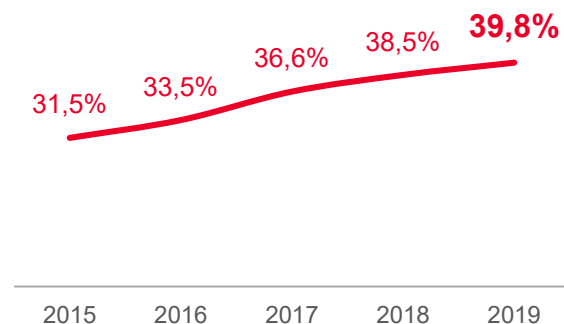
ARPU Móvel² (R\$)



EBITDA^{1,2}
R\$ 6,8 bi
(+6,7% A/A)

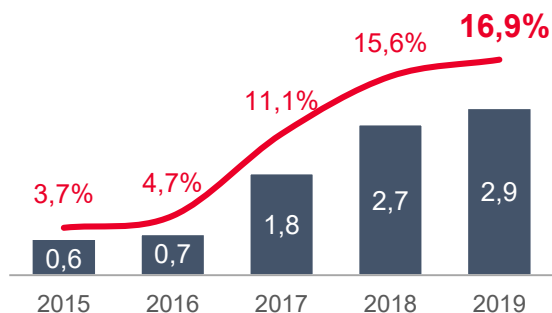
6 anos consecutivos de crescimento do EBITDA (CAGR 15-19: 6,5%)

Margem EBITDA³



EBITDA – CAPEX³

(% sobre a Receita Líq. ; R\$ bi)



2019 confirma a transformação da companhia nos últimos 5 anos



Evolução da rede apoiada pela inovação: Testes no 5G, massive MIMO, refarming, MOU com a Vivo



Qualidade de rede aprimorada reconhecida por medições independentes



Ajustes assertivos no portfólio de ofertas, recuperando a dinâmica acertada no go-to-market



Recuperação da imagem em todos os segmentos



Resultados recordes em clima da organização

(1) Em 2019; (2) KPIs excluem impactos do IFRS 16; (3) Base pro-forma (excluindo impactos do IFRS 9, 15 e 16).



1

INFRAESTRUTURA

Preparando para o futuro



Evolução

- TI: resolução de problemas operacionais por meio da revisão da arquitetura e das plataformas, alavancando o *digital* e a automação
- Rede: foco para melhorar a eficiência do espectro através da implementação de novos *sites* e do uso de tecnologia inovadora (M-MIMO) e *refarming*



Transformação

- 5G e monetização de dados
- Inteligência Artificial
- Consolidação do 2G / 3G
- Distribuição de conteúdo

2

MÓVEL

De Volume para Valor



Evolução

- Sustentando a oportunidade de crescimento residual em um mercado maduro
- Revisão de portfólio para proporcionar oportunidades de *upselling*
- Abordagem seletiva “mais por mais” para elevar o ARPU
- Alavancando a experiência do cliente e mitigando o atrito para reduzir o *churn*

3

UBL

Oportunidade de Crescimento



Evolução

- Plano de *rollout* com abordagem de escolha seletiva com base em análises de *geomarketing*
- Banda larga pura com abordagem colaborativa de OTT para diferenciar nossas ofertas



Transformação

- Criação de um veículo de infraestrutura através de parcerias para acelerar ainda mais a cobertura

4

EFICIÊNCIA

Para o próximo nível, aprimorando CEX



Evolução

- Acelerar o *digital* e a automação
- Revisar a abordagem de “fazer x comprar”



Transformação

- Transformação E2E para melhorar a eficiência do custo de caixa
- Compartilhamento de rede
- *Cloudificação*

5

ALÉM DO CORE

Monetizando a base de clientes



Transformação

- Serviços *IoT*
- Mercado crescente de publicidade digital na móvel
- Oportunidade única de serviços financeiros na móvel

Infraestrutura: Preparando a TIM Brasil para o futuro

TI para o próximo nível em 18-24 meses



Evolução de *big data*



Rollout do NBA



Sistemas cognitivos



Aplicação e revisão da arquitetura



Criação de catálogo

5 pilares-chave de rede



Aumento de dados



5G ready



IoT



Novas iniciativas



Banda larga fixa

Benefícios:



Visão integrada do cliente



Time-to-market



Novas capacidades



Automação de processos e aumento de eficiência



Fixed Wireless Access



Economias com descomissionamento



Densificação e soluções inovadoras



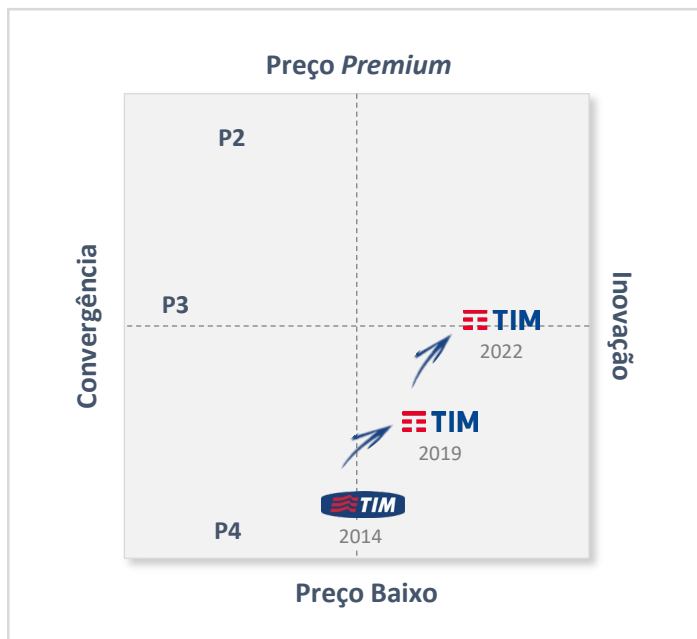
Novas oportunidades de negócios de IoT



Arquitetura convergente



Móvel: Mudança de volume para valor para sustentar o crescimento do negócio móvel, alavancando a experiência do cliente

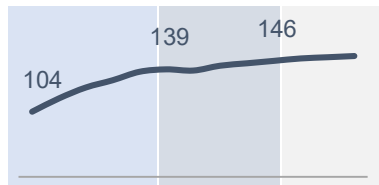


Posicionamento de inovação: assegurando **execução** e **satisfação do cliente** para obter sucesso

(1) Mercado total; (2) População >10 anos.

Crescimento residual: gerenciamento do churn torna-se mais importante

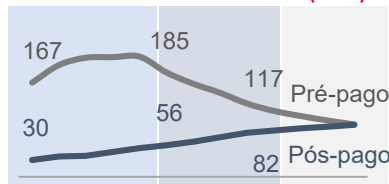
Usuários Únicos da Móvel^{1,2} (MM)



Reduzir o **churn**

Atuando por oportunidade, atendendo as reais necessidades dos clientes

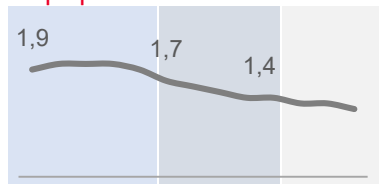
Mix da Base de Clientes¹ (MM)



Atacar em **todos os segmentos**

Aumentando o “share of wallet”

Chips por Usuários Únicos¹

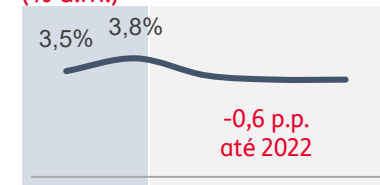


Crescimento do **ARPU**

2010 2015 2020 2022

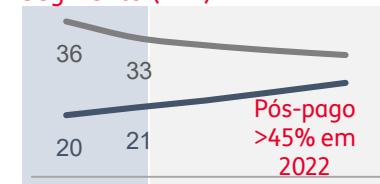


Taxa de Churn no Pós-pago (% a.m.)



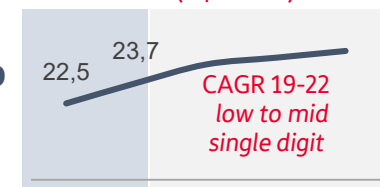
- Eliminar pontos críticos: gestão de descontos
- **Fidelização** de clientes de alta propensão
- Melhorar o **nível dos serviços**

Base de Clientes da Móvel por Segmento (MM)



- Aceleração do pré-pago (regional + *smart promo*, gestão de canais)
- Pós-pago: posicionamento da marca, aparelhos
- PME: consumerização

ARPU Móvel (R\$ / mês)



- Destruir oportunidades de **upselling**
- Preços com abordagem de “**mais por mais**”
- Impulsionar **big data**, análise de dados, capacidades do **NBA**



Evolução



Transformação



Ultra banda larga: Industrialização para capturar oportunidades de crescimento com disciplina financeira

Da Evolução...

Expansão da cobertura e melhoria operacional

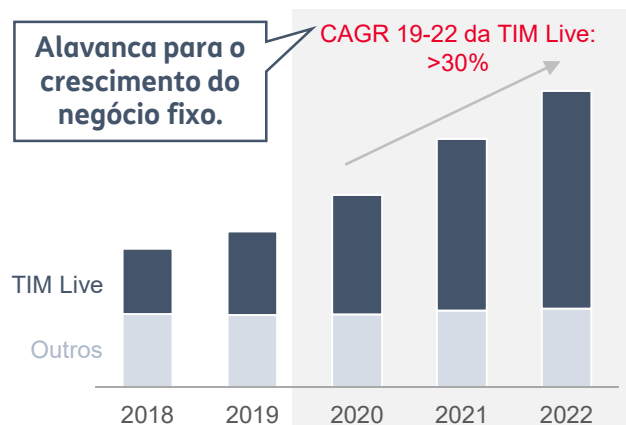
- Abordagem de escolha seletiva
- Reduzir o *early churn*
- Melhorar o atendimento e o autoatendimento
- Processos confiáveis de arrecadação

Diferenciação: UBL + Conteúdo

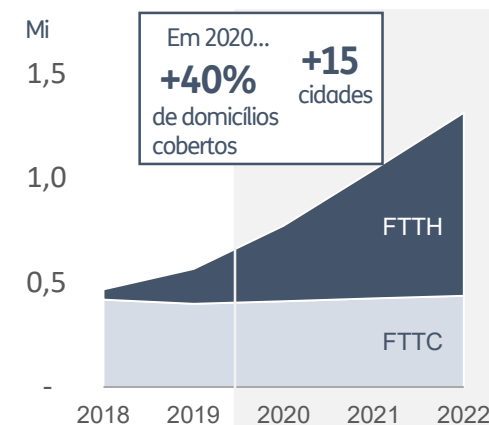
- Abordagem colaborativa para conteúdos de OTT
- Experiência com Wi-Fi



Receita Líquida Fixa



Base de Clientes FTTx



... Para Transformação

Parceria Estratégica



Expandindo os serviços da TIM Live com o correto equilíbrio entre Receitas e Investimentos, extraíndo valor adicional desse ativo



Parceria para criar um ativo neutro de infraestrutura de fibra no Brasil



Processo de sondagem de mercado com um assessor para encontrar o parceiro adequado



Eficiência: Manter a liderança em lucratividade levando a eficiência para outro nível, enquanto aprimoramos a experiência do cliente

Transformação E2E para melhorar a eficiência do custo de caixa, alavancando o digital, automação, novos modelos “fazer x comprar”



Eficiência em processos

- **PDD:** (p.ex. novos modelos de crédito, melhoria dos sistemas de cobrança)
- **Processos jurídicos** (p.ex. , modelos preditivos para reduzir as despesas do JEC - juizado especial para pequenas causas)



Digital e Automação

- **Self-Provisioning** (p.ex. Naked SIM)
- **Self-caring:** URA Cognitiva e serviços de WhatsApp (p.ex. segunda via, consulta de saldo, etc.)
- **Self-healing** (p.ex., resolução técnica para serviços de banda larga)



Fazer x comprar

- **Processos administrativos** (p.ex. comissionamento, *ground leasing*)
- **Gestão da folha de pagamento & Planejamento e Desenvolvimento de TI**



Smart CAPEX

- **Acordos industriais** (p.ex., MOU com a Vivo)
- **Tecnologias Inovadoras** (*Massive MIMO*)
- **Transformação da TIM Live** com parceria
- **Cloudificação** (armazenamento comoditizado)



Além do core: Alavancando nossos ativos com parcerias estratégicas através de uma janela de oportunidade única

TIM IoT Publicidade no Móvel Serviços Financeiros no Móvel

Desenvolver em escala e monetizar verticais de IoT para explorar oportunidades de B2B.

Mercado de IoT na América Latina em 2022

2x conexões

alcançando 106,3 milhões de dispositivos em IoT (CAGR 19,6%).

US\$ ~750 mi mercado endereçável de agricultura

US\$ ~400 mi mercado endereçável de transporte / logística

conectar4GRO

Carro Conectado

Única operadora nessa iniciativa desenvolvendo soluções para o agronegócio baseadas em IoT.

Primeiro entrante: acordo com fabricante de carros para promover conectividade in-car e automação.

Publicidade no Móvel



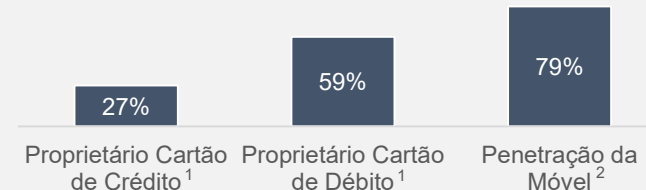
- 1** TIM como publicitária Explorando touch-points disponíveis.
- 2** TIM como uma ad tech player Aproveitando o conhecimento e a propriedade do cliente.

R\$ 190 mi já gerados em produtos de publicidade no móvel com ~35% de upside em 2020.

Novos contratos de trial assinados nos últimos 2 meses.

Serviços Financeiros no Móvel

Penetração na População Brasileira



- 1 ALTO VALOR** Conveniência e simplicidade.
 - Oferta bancária completa
 - Parceria comercial
 - Valor gerado por comissões em fees + equity
- 2 BAIXO VALOR** Acesso a serviços bancários.
 - Parceria simbiótica (do tipo JV)
 - Valor gerado por compartilhamento de lucro

Telecom + serviços bancários digitais.

Acordo com um banco digital a ser anunciado nas próximas semanas.

Pequena lista de parceiros sob análise

Fontes: GlobalData Market Opportunity Forecasts to 2023: Global IoT; Latin America Digital Ad Spending 2019 eMarketer; Global Findex Database 2017

(1) População >15 anos; (2) População >10 anos.

Targets da TIM Brasil para 2020-'22

METAS	ALAVANCAS	METAS DE CURTO PRAZO (2020)	METAS DE LONGO PRAZO
Sustentabilidade do Crescimento de Receita	<ul style="list-style-type: none"> → Alavancar a melhora do ARPU móvel → Expansão das operações de UBL residencial → Aproveitar oportunidades no B2B 	Crescimento da Receita de Serviços: Mid single digit (A/A)	Crescimento da Receita de Serviços: Mid single digit (CAGR '19-'22)
Aumentar a Lucratividade	<ul style="list-style-type: none"> → Acelerar a transformação digital → Manter a abordagem de orçamento base-zero → Processo confiável de arrecadação 	Crescimento EBITDA: Mid single digit (A/A)	Margem EBITDA: ≥40% em 2022 (≥47% com IFRS 16)
Desenvolvimento de Infraestrutura	<ul style="list-style-type: none"> → Abordagem Smart e seletiva do Capex 	Capex sobre Receita Líquida: Low 20's	Capex: R\$ 12,0 – 12,5 bi (Σ'20-'22)
Expandir a Geração de Caixa	<ul style="list-style-type: none"> → Rigorosa disciplina financeira → Continuidade da otimização da dívida e fiscal 	EBITDA-Capex sobre Receita Líquida: >16% (>20% com IFRS 16)	EBITDA-Capex sobre Receita Líquida: ≥20% em 2022 (≥25% com IFRS 16)

(1) KPIs com IFRS 15/9, exceto quando indicado de outra forma.

