



TIM PARTICIPAÇÕES S.A.
Companhia Aberta
CNPJ/MF 02.558.115/0001-21
NIRE 33 300 276 963

FATO RELEVANTE

PLANO ESTRATÉGICO 2019-2021 E DIVULGAÇÃO DE *GUIDANCE*

TIM PARTICIPAÇÕES S.A. ("TIM" ou "Companhia") (B3: TIMP3; NYSE: TSU) vem, em atendimento ao art. 157 da Lei nº 6.404 e às disposições da Instrução CVM nº 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 2019-2021. Nesse contexto, a TIM atualizou as projeções do seu Plano Estratégico 2018-2020, disponibilizado ao mercado em Fato Relevante de 06 de março de 2018.

Esta atualização ocorre após um ano com resultados bastante positivos, tendo a Companhia demonstrado sua resiliência e capacidade de execução para atingir os objetivos de curto prazo do Plano 2018-2020, mesmo em meio a um ambiente externo desafiador.

| Plano 2018-2020 | | |
|---|-----------------------------|----------------|
| Indicador ⁱ | Objetivo de Curto Prazo | Resultado 2018 |
| Crescimento da Receita de Serviços (A/A) | 5-7% | 5% |
| Crescimento do EBITDA (A/A) / % Margem EBITDA | Crescimento de dois dígitos | 10% |
| EBITDA – CAPEX sobre Rec. Liq. | ≥13% | 15% |

Este cenário se caracterizou por uma recuperação macroeconômica mais lenta do que a inicialmente projetada pelo mercado em geral e pela TIM, somada a um ambiente competitivo mais acirrado.

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 mantém a meta de **atingir o patamar de 40% de Margem EBITDA em 2020**, 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 o patamar de 20%**.

| Indicador ⁱ | 2018-2020 | | 2019-2021 | |
|---|------------------------------------|---|---|---|
| | Curto Prazo | Longo Prazo | Curto Prazo | Longo Prazo |
| Crescimento da Receita de Serviços (A/A) | 5-7% | CAGR '17-'20 <i>Mid to High-Single Digit</i> | 3-5% | CAGR '18-'21 <i>Mid-Single Digit</i> |
| Crescimento do EBITDA (A/A) / Margem EBITDA | Crescimento <i>Double Digit</i> | ≥40% em 2020 | Crescimento <i>Mid to High-Single Digit</i> | ≥40% em 2020 |
| Σ CAPEX / % CAPEX sobre Rec. Liq. | n/a | ~R\$ 12 bi (Σ '18-'20) / ~20% | <i>Low 20s</i> | ~R\$ 12,5 bi (Σ '19-'21) |
| % EBITDA – CAPEX sobre Receita Líquida | ≥13% | ≥ 20% | >15% | ≥20% |



Por fim, a TIM apresenta, em anexo ao presente Fato Relevante, detalhes adicionais sobre o Plano Estratégico 2019-2021 e seu *guidance*.

Rio de Janeiro, 21 de fevereiro de 2019.

TIM Participações S.A.
Adrian Calaza
Chief Financial Officer e
Diretor de Relações com Investidores

ⁱ Os valores projetados para os indicadores não consideram a adoção dos novos padrões contábeis IFRS 15 e 16, sendo apresentados sob uma visão pro-forma para facilitar a comparabilidade com os resultados da Companhia.

2019-2021 Plano Estratégico

Fevereiro, 2019



Frentes estratégicas prioritárias para o plano de 2019-2021

Áreas

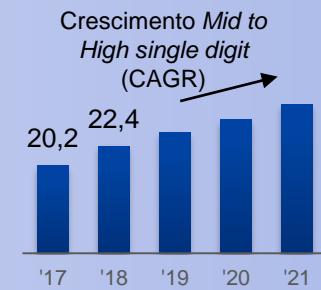
Frentes Prioritárias

Ondas crescimento

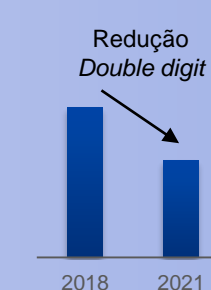
A Consumer

- **Pré-Pago Móvel**
 - Simplificação de oferta para melhorar a experiência do cliente com a evolução contínua dos canais digitais
- **Consumer Pós-Pago Móvel** (“a onda Controle”)
 - Crescimento baseado na abordagem «*Mobile Challenger*» **acelerando as migrações do pré-pago**
 - Alavancando os benefícios da liderança em **cobertura 4G**
 - Relacionamento de longo prazo com o cliente impulsionado por **iniciativas de fidelização**

ARPU Total (R\$)



Churn Pós-pago (mês %)



B Móvel B2B

- Oportunidades para **ganhar relevância** no mercado alavancando-se em:
 - Revisão da proposta de valor
 - Abordagem mais convergente ofertando **soluções E2E**
 - Aumento na **eficiência e produtividade** nas vendas

C Digital

- Aumentar protagonismo no **ecossistema crescente de IoT** (além da conectividade)
- Novas oportunidades de receita como **Provedor de Plataforma** (*analytics*, BD, publicidade móvel, etc.)
- **Agregação de oferta de conteúdo** para suportar o crescimento da receita de serviço móvel + fixo



Oportunidades até 2021

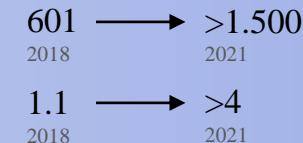
~1 bi Reais >30 mi linhas

D Infraestrutura

- **Aceleração na implementação de fibra** (backbone, backhaul e FTTH), com as **ofertas de FTTH em regiões selecionadas**
- Lançamento de **ofertas globais de acesso à rede**, de acordo com o mix de espectro que evolui **para um uso mais significativo do 4G vs. 2G e 3G até 2021**



FTTCIT Y FTTH (mi HH)



E Plano Eficiência

- Plano de Eficiência bem sucedido alavancando os resultados da TIM
- Acelerar a **transformação digital** em atividades voltadas ao cliente e processos e sistemas internos
- **Melhora contínua de margem**, atingindo mais de 40% em 2020, devido ao rígido controle de custos (crescimento do OPEX abaixo da inflação)



Interações Digitais (mi)



Metas da TIM Brasil 2019-'21

| OBJETIVOS | ALAVANCAS | METAS DE CURTO PRAZO /KPIs | METAS DE LONGO PRAZO /KPIs |
|---|---|---|---|
| Sustentar o Crescimento da Receita | <ul style="list-style-type: none">Expansão adicional do ARPU móvelExpansão da Contribuição da Receita da Banda Larga ResidencialCapturar oportunidades no B2b | Crescimento da Receita de Serviço 3% – 5% (YoY) | Crescimento da Receita de Serviço Mid single digit (CAGR '18-'21) |
| Melhorar a Rentabilidade | <ul style="list-style-type: none">Acelerar eficiências de digitalizaçãoManter abordagem “zero-based” e iniciativas tradicionaisAprimorar os modelos de gerenciamento de risco | Crescimento do EBITDA: Crescimento Mid to High single digit (YoY) | Margem EBITDA: ≥40% em 2020 |
| Expansão da Infraestrutura | <ul style="list-style-type: none">Capex adicional para expansão da fibra e aprimoramento da capacidade Móvel | Capex on Revenues: Low 20's | Capex: ~R\$ 12.5 bi (Σ'19-'21) |
| Expandir a Geração de Caixa | <ul style="list-style-type: none">Aumentar o fluxo de caixa operacionalOtimização da dívida e fiscal | EBITDA-Capex sobre a Receita: >15% | EBITDA-Capex sobre a Receita: ≥20% em 2021 |