

GRUPO TELECOM ITALIA
Londres, 16 de Fevereiro de 2016

Grupo Telecom Italia – TIM Brasil

Atualização do Plano 2016-2018



Você, sem fronteiras.

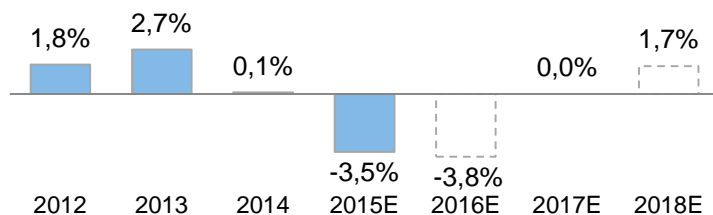


Brasil 2016-18: Reconhecendo os Desafios

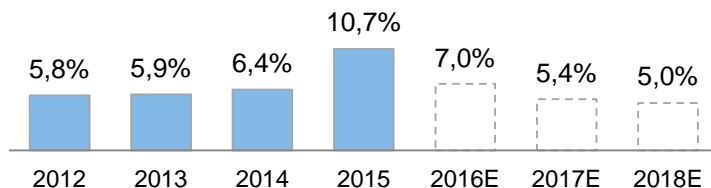
Protegendo resultados em ambiente macroeconômico mais desafiador...

...e se adaptando rapidamente para capturar oportunidades em uma indústria remodelada

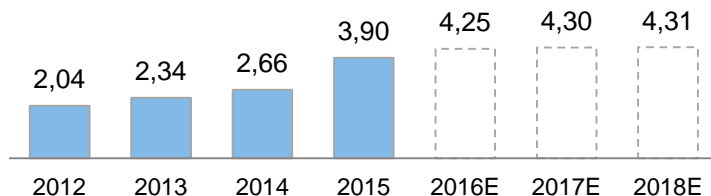
Crescimento Real do PIB (% YoY)



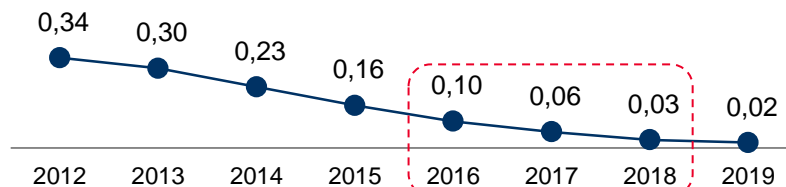
Taxa de Inflação (%)



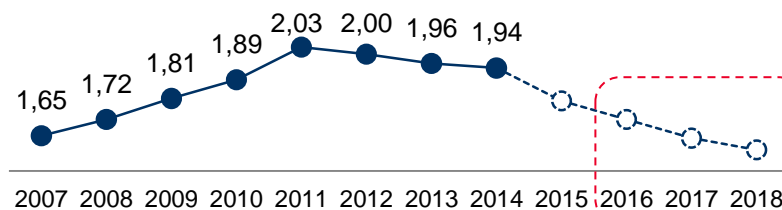
Taxa de Câmbio (R\$/USD)



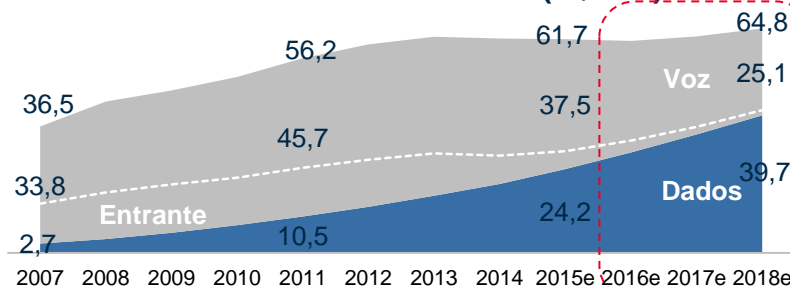
Tarifas VU-M (R\$/min)



SIM / Usuário Único



Receita Móvel do Mercado (R\$ Bln)



Fonte: mais recentes estimativas do FMI para PIB; Estimativas internas para taxa câmbio, inflação, tarifas VU-M, SIM/único usuário e tendência para receita móvel do mercado

Destques do Plano 2016-2018

Mudanças no Contexto

Transformação de voz para dados na indústria de telecom

Maturação do mercado e mudança no perfil de uso impactando a base de usuários e o posicionamento

Cenário macroeconômico desafiador

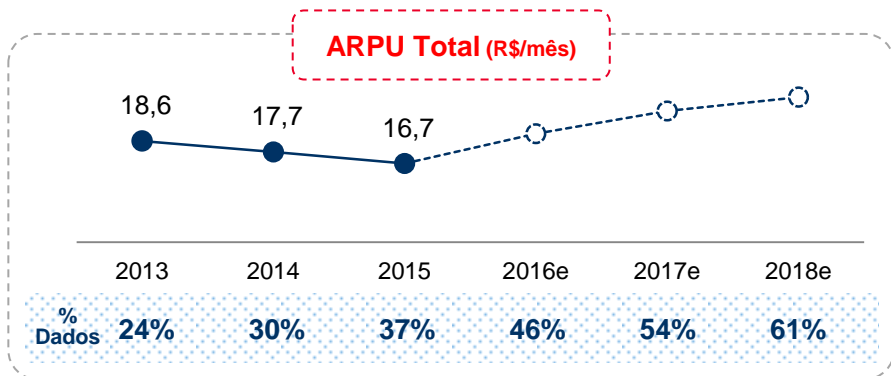
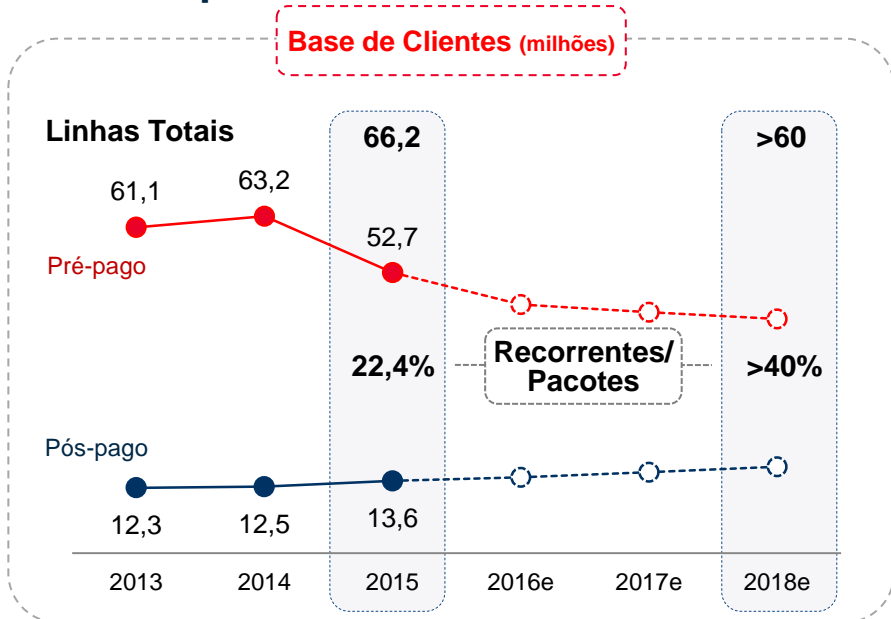
Requisitos de infraestrutura em evolução com Dados e 4G

Prioridades Estratégicas

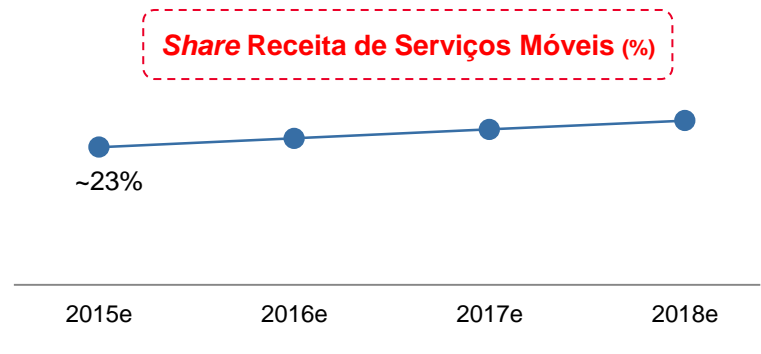
1. Redefinir posicionamento – Qualidade de Rede / Oferta / Inovação / Experiência do usuário
2. Defender o valor da base pré-paga – de *Market Share* para *Revenue Share*
3. Aumentar participação dos clientes de médio/alto valor – foco em maior valor
4. Estabilizar o Corporativo – acelerar em *TOP* e *Enterprise* e *turnaround* em PME
5. Sustentando Investimento em Rede com prioridade e foco no 4G
6. Foco em Eficiência como elemento estrutural

Dinâmicas de mercado levando a um crescimento mais lento da base de clientes com melhor qualidade e ARPU

Alterando o perfil do cliente: aumentando valor



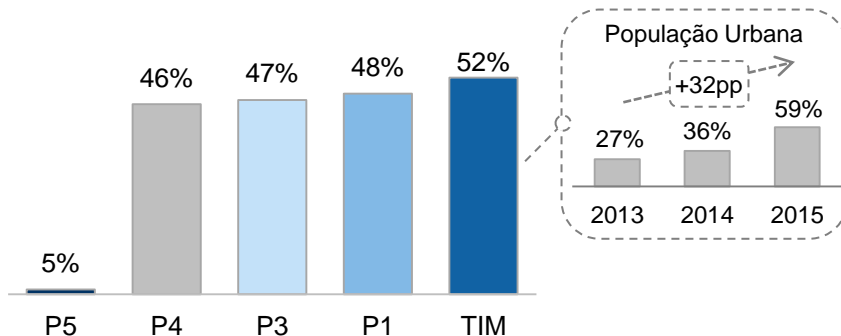
- **Foco em clientes recorrentes:** método de dissociação entre o pagamento e o valor
- **Menor base pré-paga,** mas maior ARPU e melhor perfil de qualidade
- **Plano Controle como fonte chave para geração de valor,** com usuários passando a concentrar os gastos com a TIM
- **Crescimento e estabilização do pós-pago** como resultado de novas ofertas e recuperação de negócios
- **Crescimento constante do market share de receita** durante o período de plano



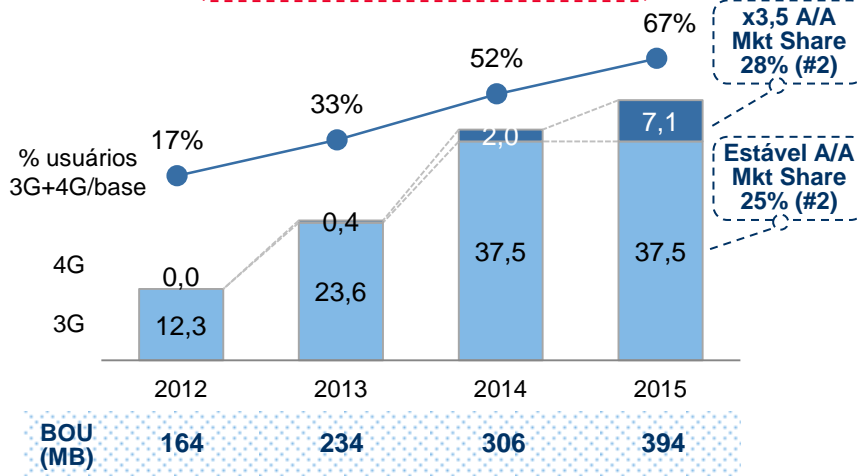
Ampliando nossa Oportunidade em Dados

Liderança em cobertura 4G

4G – População Total Coberta¹



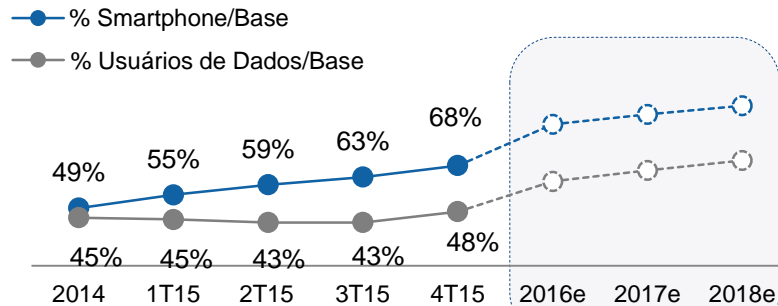
Evolução dos usuários 3G e 4G



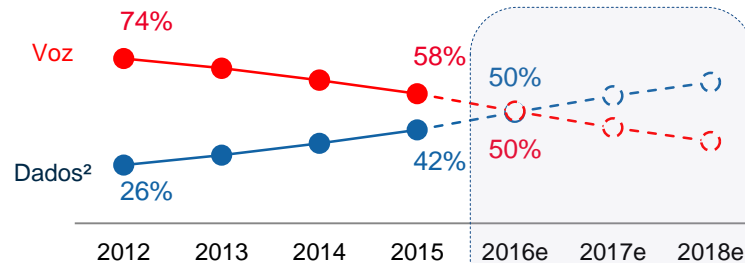
¹ Cobertura calculada pelo site Teleco (www.teleco.com.br)

Adoção de dados impulsiona a mudança no perfil da receita

Penetração de Dados (% sobre base de clientes TIM Brasil)



Penetração de Dados (% sobre Receita do Negócio Gerado)

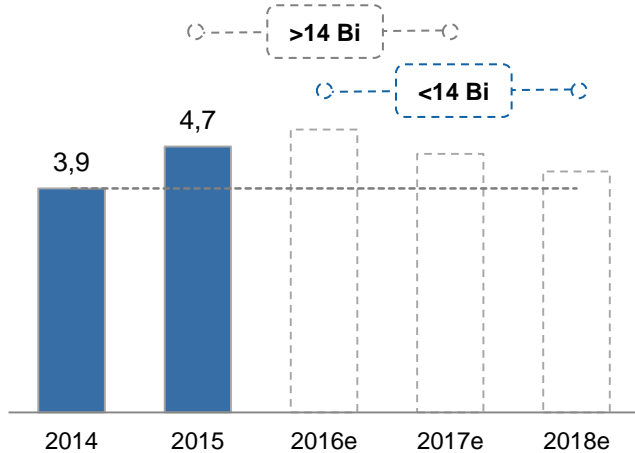


² Dados = Conectividade de Dados, Conteúdo, Outras receitas de SVA e SMS

Ciclo de Capex: acelerando a cobertura de dados 3G e 4G

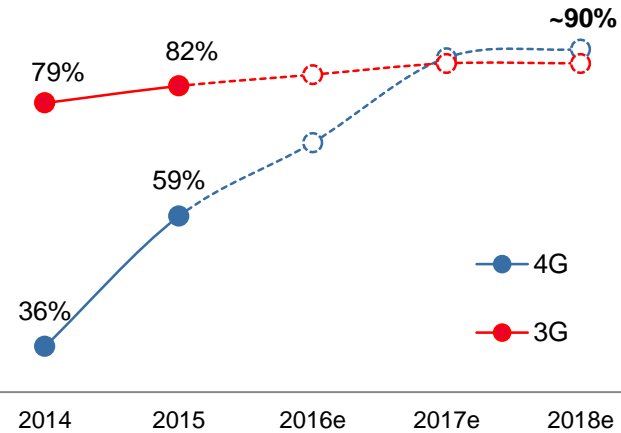
Após o ciclo 2015-16, a intensidade do Capex reduzirá gradualmente

Plano de Investimentos (R\$)



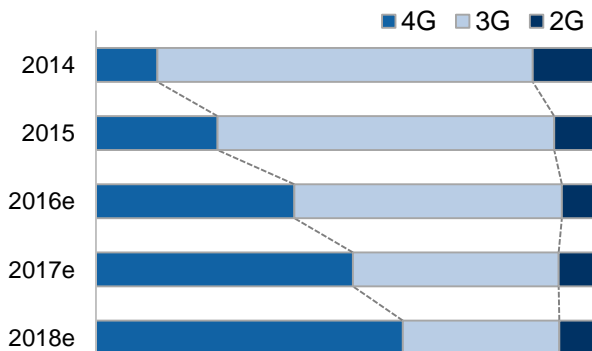
A cobertura 4G irá ultrapassar a 3G

População Urbana coberta



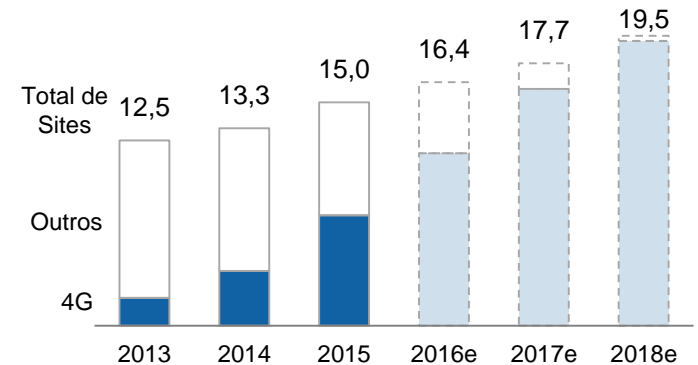
- Liderança em Cobertura 4G e equiparação à cobertura 3G em 2 anos
- Cobertura 3G competitiva em todos os estados
- *Refarming* do 1,8 GHz como uma vantagem competitiva a curto prazo

Capex por Tecnologia



Número de sites (000)

- Rápida transição do 3G para o 4G: qualidade melhor e mais eficiente
- FTTS para suportar o 4G atingindo >80% do tráfego total



* Excluindo espectro

Apoio crescente da Eficiência de Custo

Plano de Eficiência 2015-17 + Eficiências de Rede

Melhorando a Margem EBITDA e o FCL

> R\$1 Bi

Drivers de Eficiência



Impacto / Complexidade



Otimização / Controle

Compras Estratégicas

Organização/
Rightsizing e Eficiência

Melhoria de Processos

Mudanças no Modelo de Negócio



1. Projeto Zero Linhas Alugadas

2. Aluguel & Energia

3. In/Outsourcing e projetos de RH

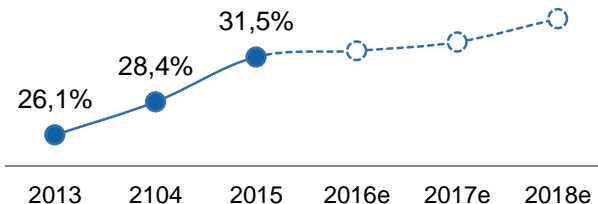
4. Iniciativas de Vendas & Marketing

5. Racionalização de processos e automação

6. Orçamento base Zero

7. Política de desconexão rigorosa

Margem EBITDA
(% sobre a Receita Líquida)



- Eficiências de custo visando defender o desempenho do EBITDA
- Expansão da margem a longo prazo, a medida que o mix de receita move-se para dados
- FCL irá melhorar a medida que as pressões sobre o EBITDA e o Capex diminuem

Resumo do *Guidance*

Os objetivos reafirmam o compromisso de criação de valor a longo prazo para todos os acionistas

Indicadores	Objetivos
Receita de Serviços	Dados como o principal componente da receita a partir de 2016, foco em <i>Share</i> de Receita
Custos	> R\$1 bi de economia em 2015-17
Margem EBITDA	Expansão de margem em todos os anos entre 2016-18
Investimentos*	< R\$14 bi entre 2016-18

*Excluindo Espectro