

4G

DIVULGAÇÃO DE RESULTADOS 3º TRI 2018



TIMP3
NOVO
MERCADO
BM&FBOVESPA

TIM

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.



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.



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.



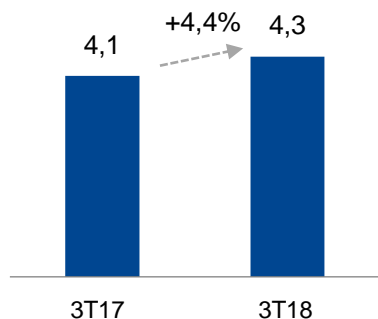
Resultados Financeiros apresentados em base Pro Forma desconsiderando os impactos da adoção do IFRS 15.

Destques do Trimestre

EBITDA e Margem com forte performance em meio a piora no ambiente macroeconômico e competitivo...

Receita Líquida Total

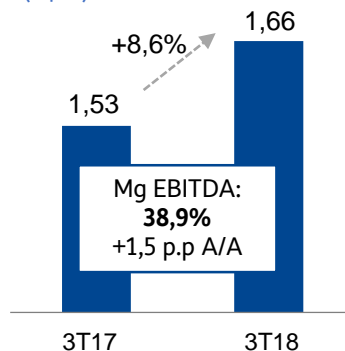
(R\$ bi)



TIM Live com forte crescimento da receita no 3T18, alinhado com a nosso plano

EBITDA

(R\$ bi)

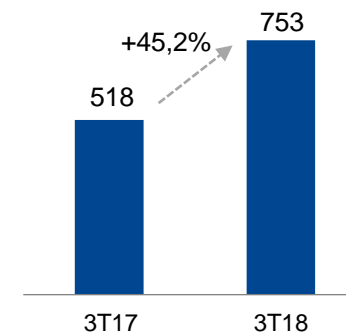


Mg EBITDA:
38,9%
+1,5 p.p A/A

Plano de Eficiência de 2018 atingiu 104%, suportando a expansão da Margem EBITDA de +2,4 p.p. 9M18

EBITDA - CAPEX

(R\$ mi)

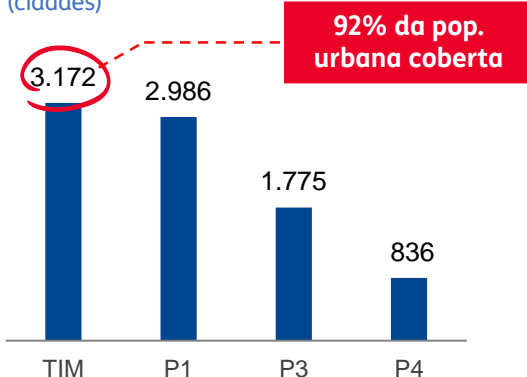


Melhora Continua na Geração de Caixa:
Forte EBITDA-CAPEX sobre a Rec: 17,7% no 3T18

... suportadas por fortes métricas de Rede e Operacionais.

Cobertura 4G¹

(cidades)

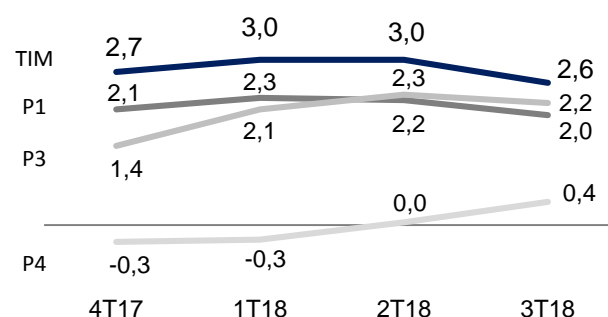


92% da pop. urbana coberta

73% do tráfego em rede 4G

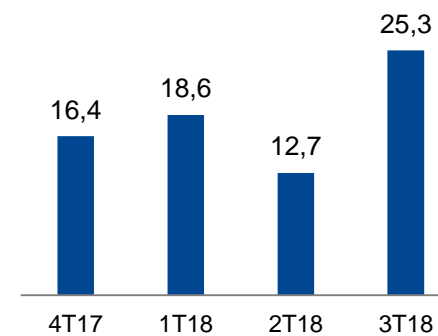
12M Ad. Liq. Pós-pago (ex-M2M e linhas de dados)

(mi usuários)



TIM Live Ad. Liq.

(000 usuários)



Simplificação da Estrutura Corporativa

Projeto entregue!

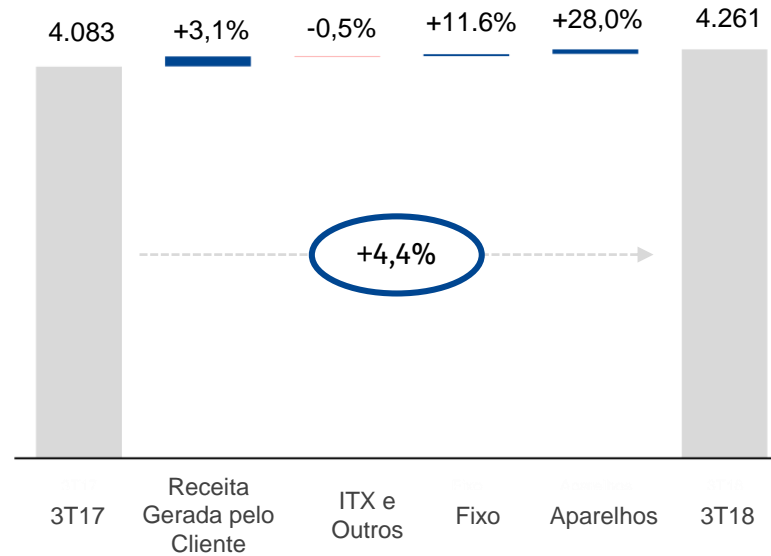
Incorporação das empresas operacionais resultando em importantes eficiências fiscais e operacionais

¹ Fonte: Teleco

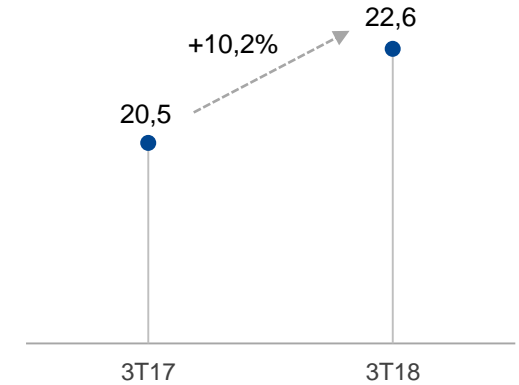
Expansão Resiliente da Receita Apesar do Ambiente Macro Desafiador

- Receita Gerada pelo Cliente cresceu 5,2% A/A no 9M18.
- Receita de Serviço Móvel cresceu 2,8% A/A no 3T18 e +4,8% A/A no 9M18.
- Receita de Serviço avançou 5,1% A/A no 9M18.
- Melhora no Serviço Fixo:
 - TIM Live cresceu 35,7% A/A no 3T18.

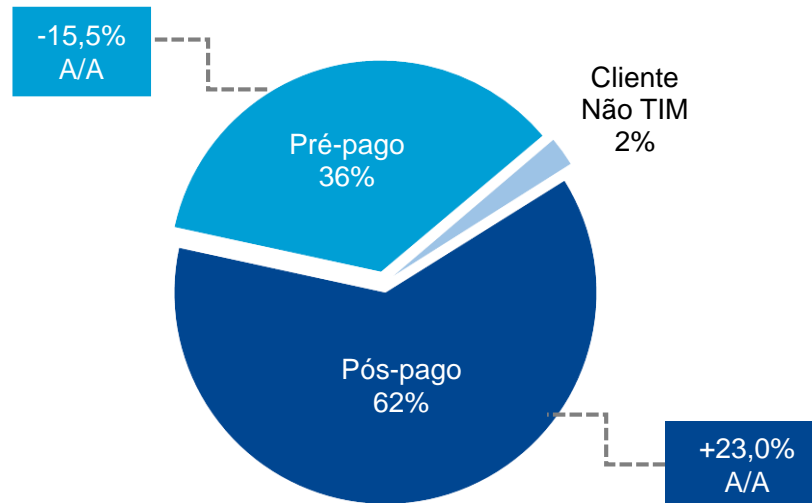
Detalhamento da Receita Líquida Total (R\$ mi, %A/A)



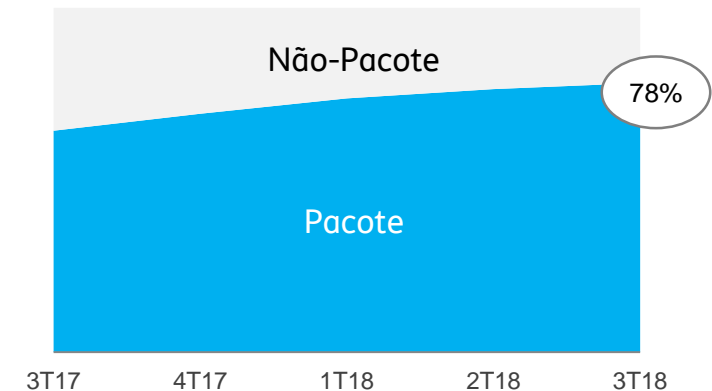
ARPU Móvel (R\$, %A/A)



9M18 Detalhamento Rec. Gerada Cliente (%; %A/A)



Rec. Gerada Cliente - Mix de Pacotes (%)



Operações Móveis: Sólida Execução no Segmento Controle, Em Meio a um Ambiente Mais Difícil para o Pré-pago e Pós-pago Puro

Controle

CANTE COM A LUDMILLA

Grátis por 3 meses

REDES SOCIAIS ILIMITADAS

Adições Brutas + Migração
(000)

Trimestre	Adições Brutas + Migração (000)
1T18	~100
2T18	~100
3T18	~111,3

+11,3%

1 Nova Oferta Baseada em “Mais por Mais” (lançada em Ago/18)

- Preço: R\$ 44,99 ➔ R\$ 49,99
- Mais Dados: 3GB ➔ 3,5GB
- Social: ilimitado por 3 meses

2 Segunda onda de impacto se clientes decidirem manter mídia social ilimitado:

+ R\$ 20 para *Plug-In* ou + R\$ 15 para *upgrade*

ARPU Controle
(R\$)

Trimestre	ARPU Controle (R\$)
3T17	~100
3T18	~108,6

+8,6%

Pós-pago Puro

- Maior foco na retenção do cliente devido a piora na competição.
- Migração do Controle para Puro Pós-pago funcionando.

Fidelidade BC¹
(000)

Trimestre	Fidelidade BC (000)
3T17	~100
3T18	~300

3x

Migração Controle para Pós
(000)

Trimestre	Migração Controle para Pós (000)
1T18	~100
2T18	~103
3T18	~109,3

+3%

Pré-pago

Recarregadores Pré-pago
(mi de usuários)

- Recuperação econômica mais lenta que o esperado e piora na competição impactando a recarga.
- No 3T, recarregadores se manteve quase estável.
- ARPU do Pré-pago A/A foi praticamente estável.

Sazonalidade

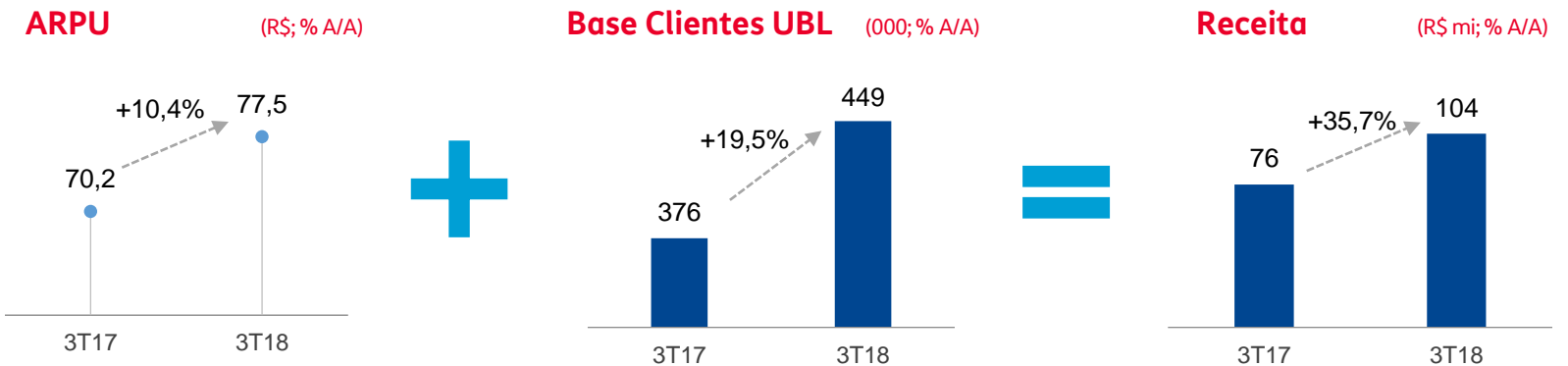
~ Estável

¹ base pós-pago puro “consumer”

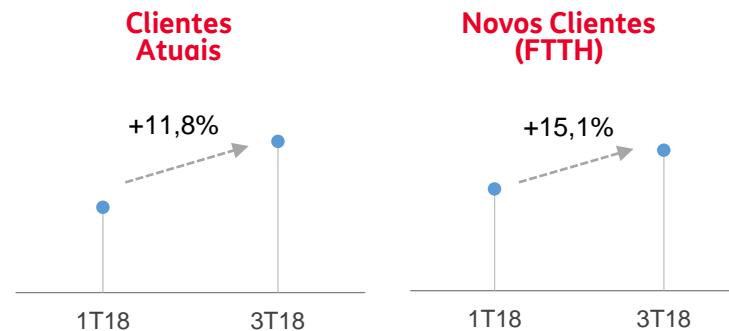
TIM Live: Acelerando FTTH com Forte Crescimento nas Novas Regiões

- Lançamento do FTTH em 5 novas cidades ao longo do 3T18.
- Velocidade média de 130MB nas novas regiões FTTH (6x maior que os competidores).
- Cidades com FTTH: Resultados acima do esperado.
- Manaus/AM recém lançada (Out/18).

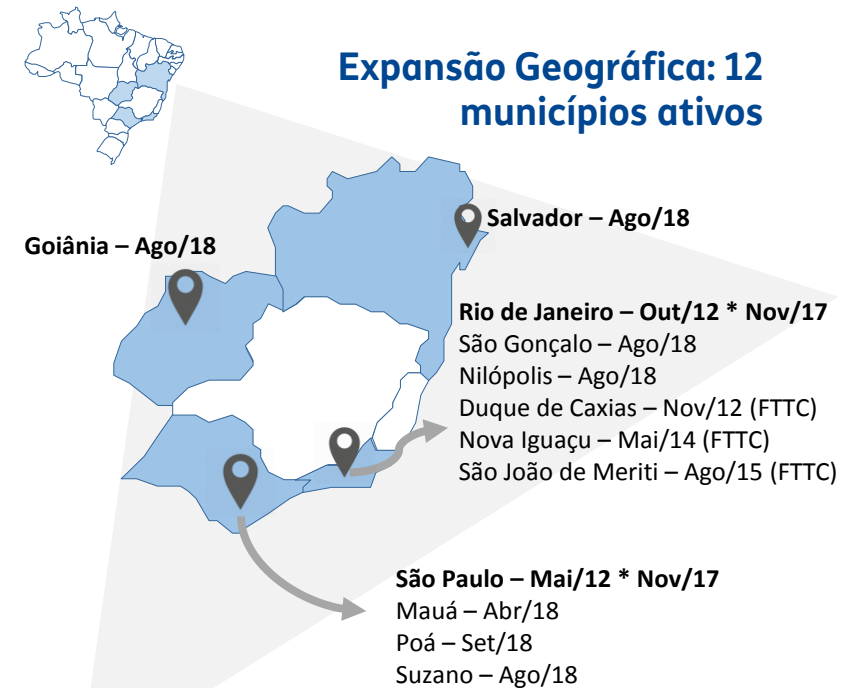
Crescimento da Receita Seguindo a Expansão da TIM Live



Novo Portfolio Aumenta ARPU (R\$ mi; T/T%)



ARPU Novos Clientes (FTTH)' ~20% superior aos clientes Atuais no 3T18

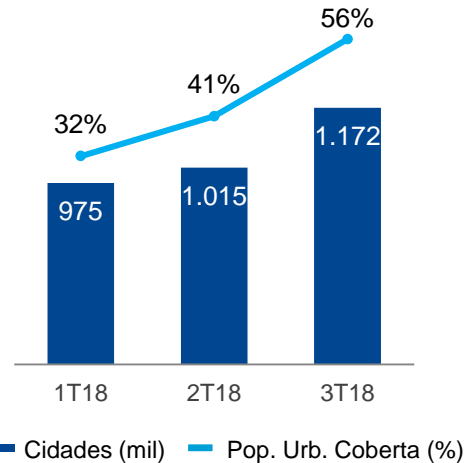


Evolução da Rede para Suportar a Expansão do Negócio e a Experiência do Cliente

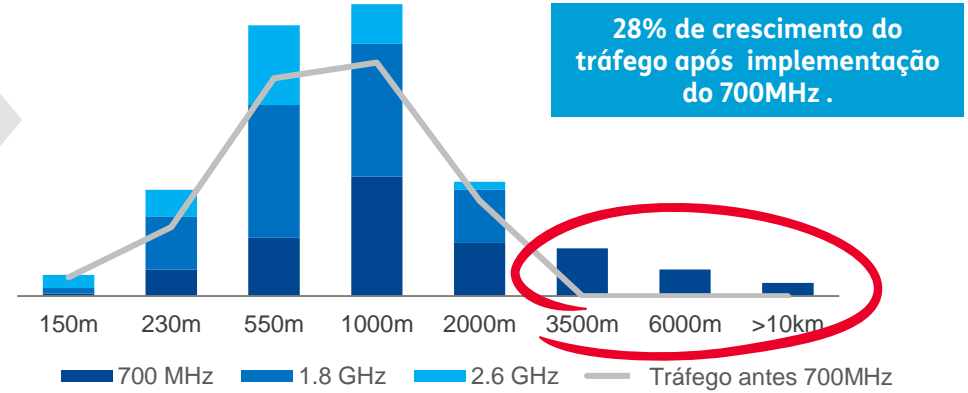
- Mantendo a Liderança no 4G com 3.172 cidades e 92% da pop. coberta.
- Virtualização atingindo 30% das funções de rede.
- 21 “data centers” ajudando na experiência do cliente e preparando para o 5G.
- VoLTE habilitado em mais de 2 mil cidades, cobrindo 64% da população urbana.

Evolução da Rede 4: Suportando a Expansão da Cobertura e Melhor Experiência

Cobertura 4G em 700 MHz
(cidades; % de Pop. Urbana)



Distribuição do Tráfego 4G por Frequência
(Antes e Depois da implementação do 700 MHz em Curitiba)



2.1 GHz Refarming no Nordeste

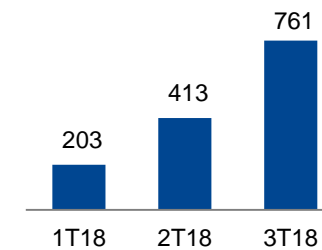
Caso Fortaleza (CE):

- +50%** aumento na média do “throughput” por usuário após o refarming.
- ~30%** do tráfego de dados já fluindo através da frequência 2.1 GHz.

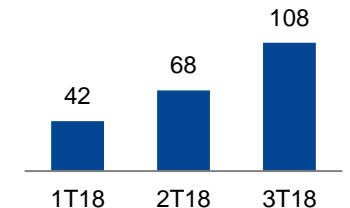
Mais de 180 cidades com 4G no 2.1 GHz

Rede Fixa: Expandindo em Ritmo Acelerado

Cobertura FTTH
(‘000 domicílios)



Áreas Gpon
(# áreas)



9 cidades com FTTH no 3T18

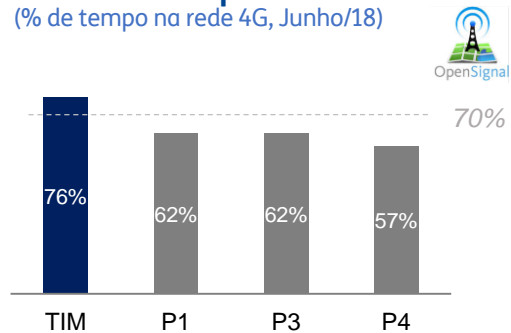
Experiência do Cliente: Uma Maratona para a Diferenciação

Indicadores de Qualidade de Rede Resultando em Melhoria na Imagem e Satisfação

Impactos do VoLTE

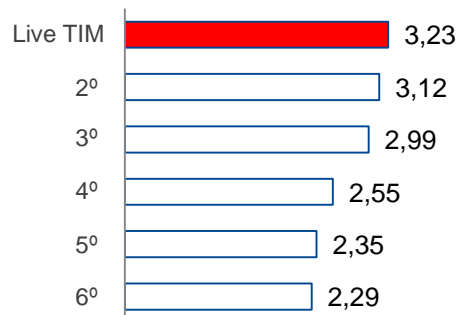


Prêmio de Disponibilidade 4G (% de tempo na rede 4G, Junho/18)



TIM é a única operadora a oferecer conexão a rede 4G mais que 75% do tempo

Ranking Netflix de Velocidade (Mbps)

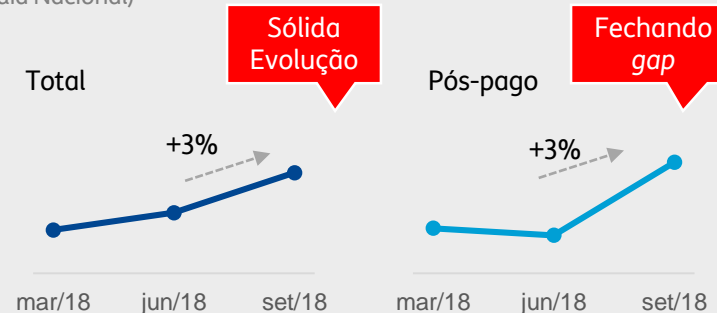


1º lugar 45 vezes nos últimos 48 meses

Percepção do Usuário apresentando sinais de melhora

Satisfação Geral¹

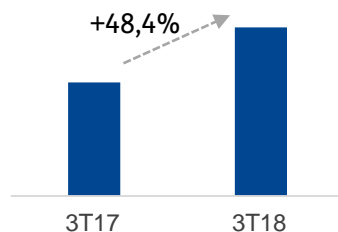
(Média Nacional)



Contínua Transformação Digital

E-Faturamento

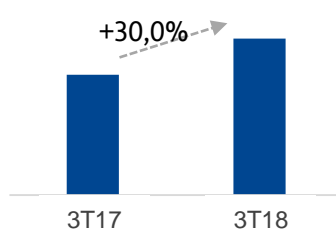
(# faturas digitais entregues)



Penetração do faturamento digital >40% no 3T18

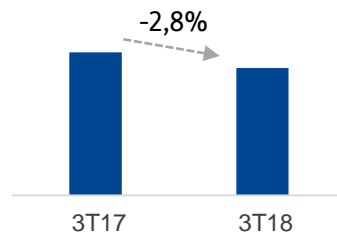
E-Pagamento

(# clientes pagando de forma digital)



Atendimento

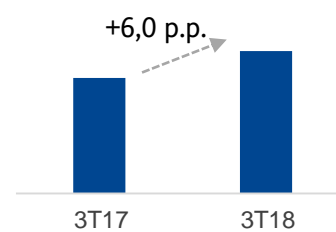
(Interações humanas)



+3,9 p.p. de aumento na retenção da URA

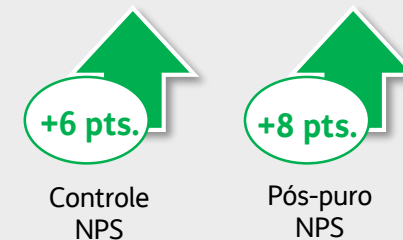
Recargas Digitais

(% sobre o total)



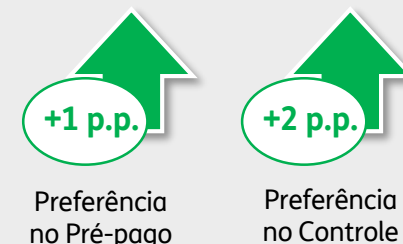
NPS Total¹

(Média Nacional; T/T)



Melhoria na Imagem²

(Pesquisa de Preferência; %; T/T)

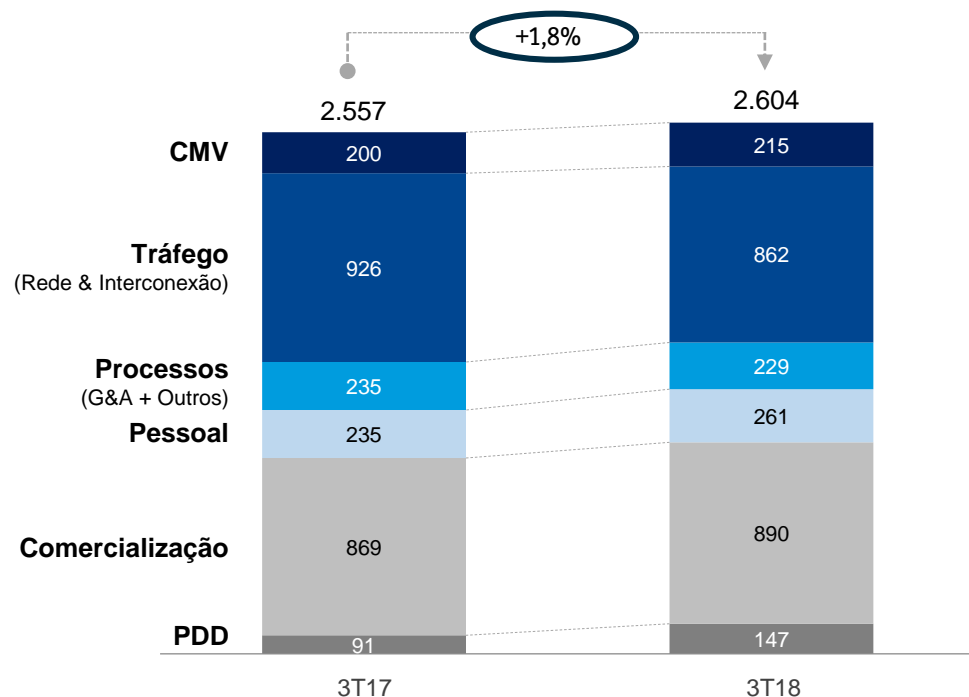


(1) Pesquisa Nacional de Satisfação, Bridge Research.
(2) Fonte: Pesquisa nos Canais de Atendimento Interno

Raio-X do OPEX: Custos Abaixo da Inflação e Melhor que o Esperado

Detalhamento do OPEX Normalizado

(R\$ milhão, %A/A)



Plano de Eficiência acima do esperado compensando o aumento de PDD.
Excluindo-se a PDD, os custos teriam recuado 0,3% A/A

CMV (+7,5% A/A):

Maior preço médio de venda (+7,7% A/A) mais que compensando a queda de volume.

Tráfego (-6,9% A/A):

Rede: menores custos com linhas alugadas e gastos com energia elétrica.
Interconexão: corte da VU-M, menor pressão do tráfego *off-net* e menor custo com provedores.

Processos (-2,5% A/A):

Maiores despesas relacionadas a serviços de cobrança e com a operação das plantas de geração de energia foram mais que compensados pela redução no custo de energia na linha de interconexão.

Pessoal (+11,0% A/A):

Aumento em função da inflação e maior base de colaboradores, além de outros impactos não recorrentes

Comercialização (+2,4% A/A):

Crescimento explicado por maiores gastos com publicidade (nova campanha da oferta do Controle).

PDD (+60,8% A/A):

Aumento da base de clientes expostos a inadimplência, mas ainda assim abaixo de ~2% da receita bruta.

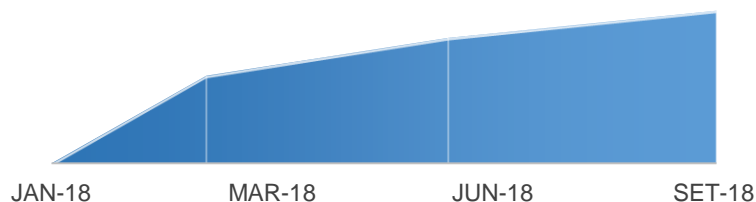


Principais ações para recuperar o PDD:

- Revisão do modelo de cobrança com todos os prestadoras de serviço para aumentar os níveis de recuperação;
- Implementação de um portal de cobrança, multicanal com diversos meios de pagamento;
- Aprimoramento dos sistemas de faturamento para suportar novas estratégias e incrementar a velocidade e controle;
- Criação de *call center* dedicado a identificar e tratar inadimplência em estágio inicial.

Conclusão do Plano de Eficiência

(R\$ bilhão)



Atendimento de
**104% da meta para
2018 em setembro**

Mantendo Sólida Execução com Alta Rentabilidade e Lucros

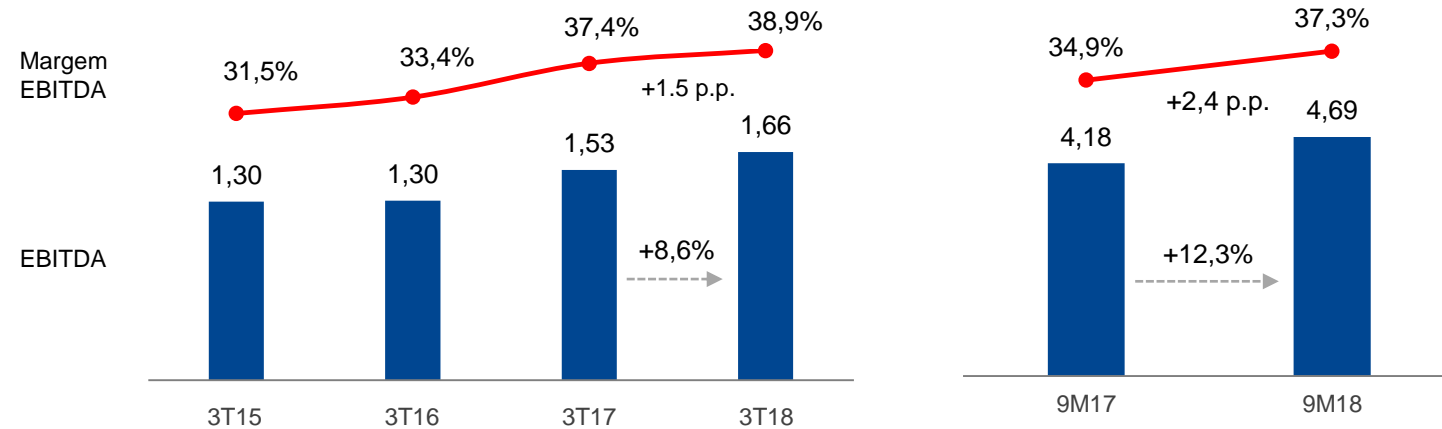
➤ Recorde de EBITDA e Margem para um 3º trimestre.

➤ Margem EBITDA de Serviços em 40,8% no 3T18 (+1,1 p.p. A/A).

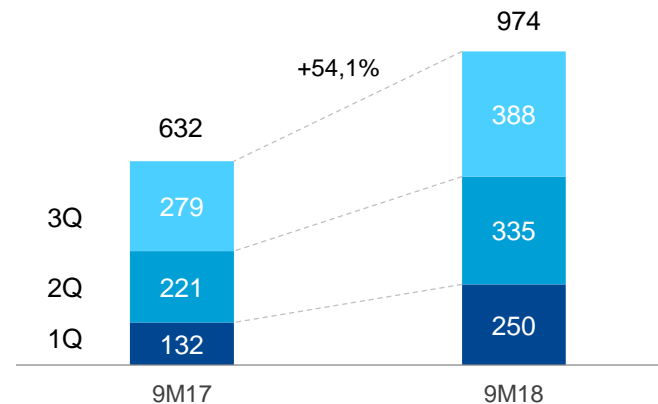
➤ Lucro Líquido Normalizado* avançando 38,9% A/A no 3T18.

Evolução Consistente da Margem e do EBITDA Normalizado

(%; R\$ bilhão, %A/A)

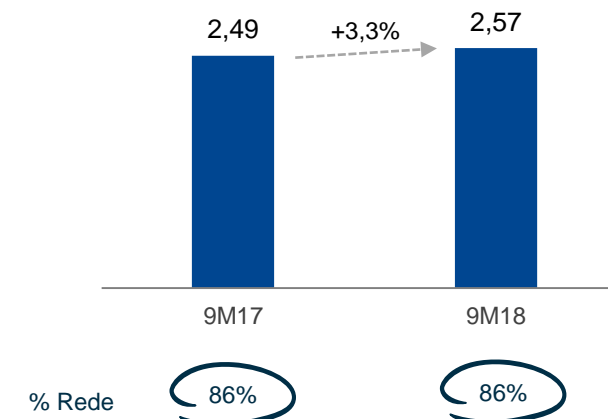


Lucro Líquido Normalizado* (R\$ milhão, %A/A)



Capex

(R\$ bilhão, %A/A)



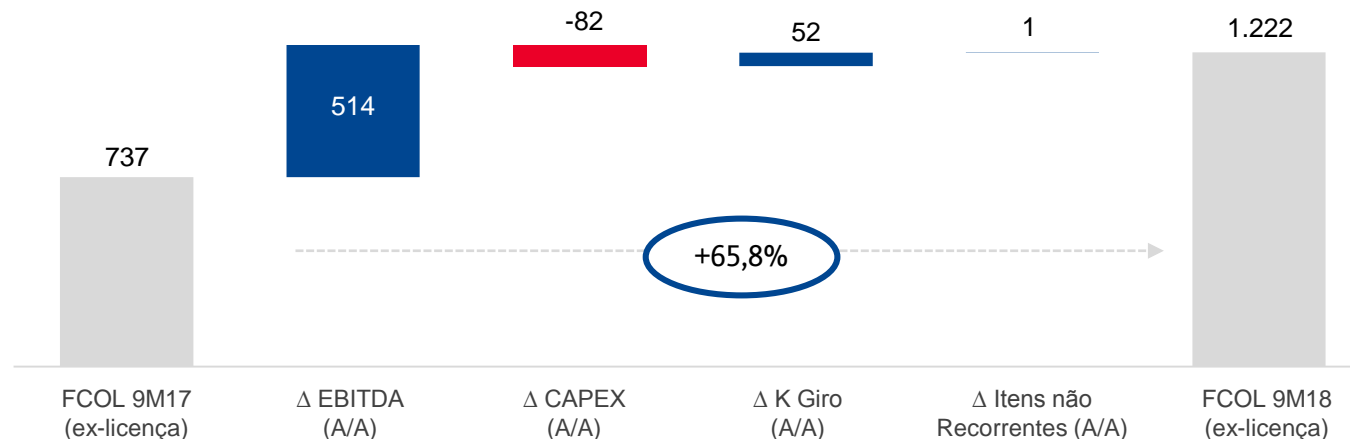
*Ajuste de R\$ 950 milhões referentes ao benefício fiscal da mudança na estrutura corporativa.

Melhora Contínua na Geração de Caixa

- Forte EBITDA-CAPEX com alta de 25,5% A/A no 9M18. No 3T18, expansão de 45,2% A/A.
- FCOL ex-licença 9M18 crescendo R\$ 485 milhões.
- Exposição Cambial: 100% da dívida protegida com hedge. Capex e Custos cobertos por bandas cambiais e derivativos (“Call Options”).

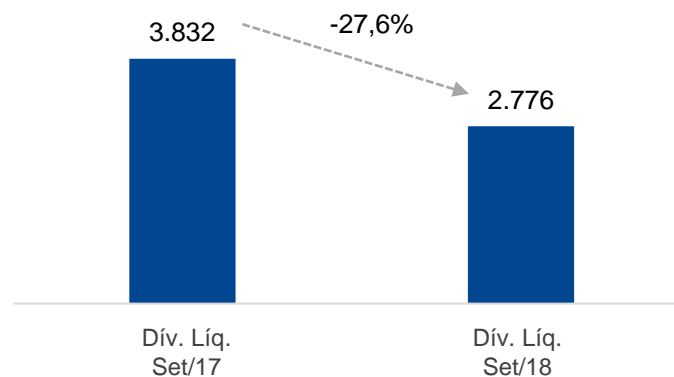
Fluxo de Caixa Operacional Livre Ex-Licença

(R\$ milhão)



Posição Financeira Líquida

(R\$ milhão)



Dív. Líq. / EBITDA 12M

0,67x

0,43x

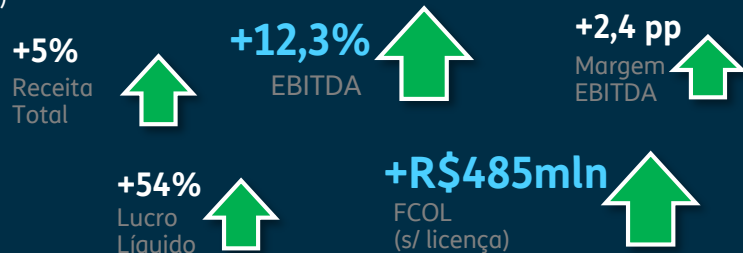
Otimização do Caixa e Dívida:

- Revisão de acordos com BNDES para melhorar o Resultado Financeiro Líquido e o Fluxo de Caixa Líquido.
- Pré-pagamentos totalizaram R\$ 2,6 bi desde setembro de 2017;
- Aumento de R\$ 0,3 bi A/A no Fluxo de Caixa Líquido (ex-licença).

Principais Mensagens & Fechamento de 2018

Resultados Positivos nos 9M18

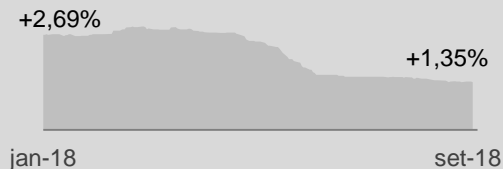
(A/A)



... apesar do ambiente mais desafiador:

➤ Crescimento do PIB em 2018: Recuperação Lenta

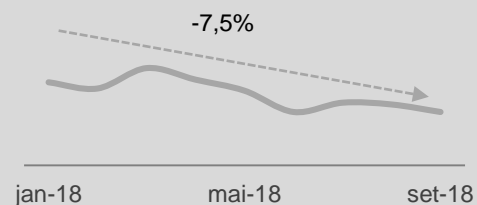
(Estimativas semanais; BC-Focus; A/A%)



Expectativas deterioraram com sinais de enfraquecimento da economia

➤ Confiança do Consumidor em Nível Mais Baixo do Ano

(ICC - FGV; pontos)



Fim das eleições deve reduzir incertezas

➤ Maior Competição, tanto no Pré Quanto no Pós-pago Puro

Encerrando o Ano com Solidez e já Trabalhando para 2019

- ➔ Aprimoramento da capacidade analítica para melhor compreender e agir sobre CEX ao longo da jornada do cliente.
- ➔ Aproveitar a sazonalidade e datas comemorativas (Black Friday e Natal) para recuperar tração comercial.
- ➔ Ajustando o “Go to Market” (mix de canais, incentivos e políticas) para melhorar a eficiência e qualidade das vendas.
- ➔ Manter o foco em controle de custos, executando o plano de eficiência e trabalhando para melhorar o risco de crédito.
- ➔ Oportunidades e novos projetos:

TIM Agronegócio

- Soluções IoT para o agronegócio
- Parceria com “AgroTechs”
- Contratos com grandes grupos do setor

TIM Live

- Novas cidades para lançamento em 2019
- Aumentar penetração nas cidades atuais (expansão para outros bairros)

Porto Conecta

- Migração de usuários pós-pagos e M2M
- Foco na migração suave
- Nova oportunidade de negócio em M2M

Eficiência Fiscal

- Decisão do STF sobre a base fiscal do PIS/COFINS
- Três processos judiciais com valor estimado em R\$ 3,2 bi a ser contabilizado nos próximos trimestres