

4G

APRESENTAÇÃO
DE RESULTADOS
2T2018



 TIMP3
NOVO
MERCADO
BM&FBOVESPA

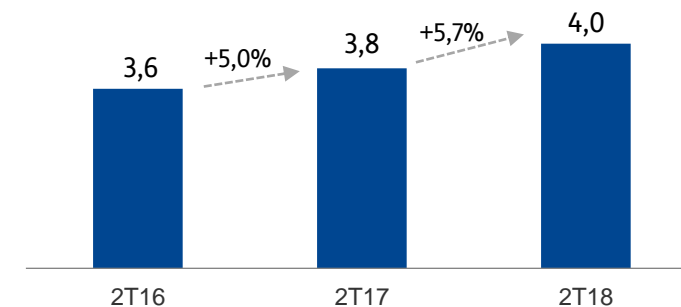
 TIM

Destques do Trimestre

- Sólidos resultados em meio a piora na economia e impactos temporários.
- Perfil remodelado da base de usuários aumenta resiliência, reduzindo exposição à volatilidade do pré-pago (~R\$ 15 mi de impacto na RSM por eventos extraordinários).
- Meta de eficiência para 2018 a 86%, suportando a expansão da Margem EBITDA.
- Métricas operacionais e de rede permanecem fortes.

Rec. Líq. Total	
R\$ 4,2 bi	+5,8% A/A
RSM	Rec. Live
+5,7 %	+41,0 %
A/A	A/A

Receita Líquida de Serviços (R\$ bi)



EBITDA ¹	Margem ¹ EBITDA	Capex	Lucro Líquido
+12,7 %	37,6 %	1,02 bi	+53,2 %
A/A	+2,3 p.p A/A	+25,8% A/A	A/A

Ad. Líq. Pós-pagas ² 12M	Ad. Líq. Ultra BL 12M
+3,0 mi	+75 mil

Cidades 700 Mhz	Domicílios FTTH ³
1.131	+519 (mil)
+215 vs. 4T17	vs. 4T17

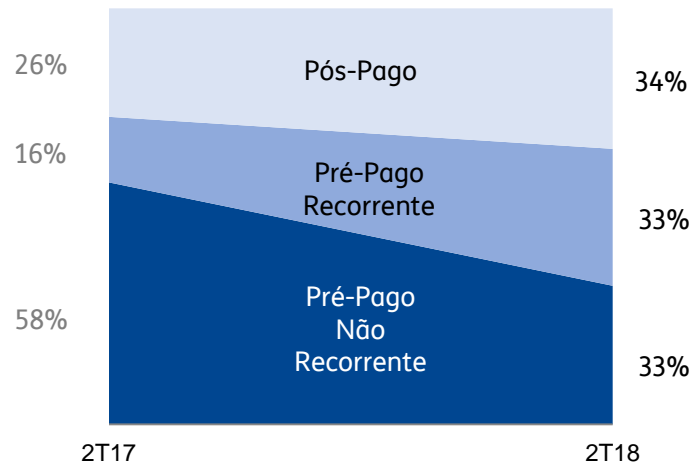
¹ Dados normalizados

² Adições líquidas do pós-pagos Ex-M2M, Fonte: Companhia

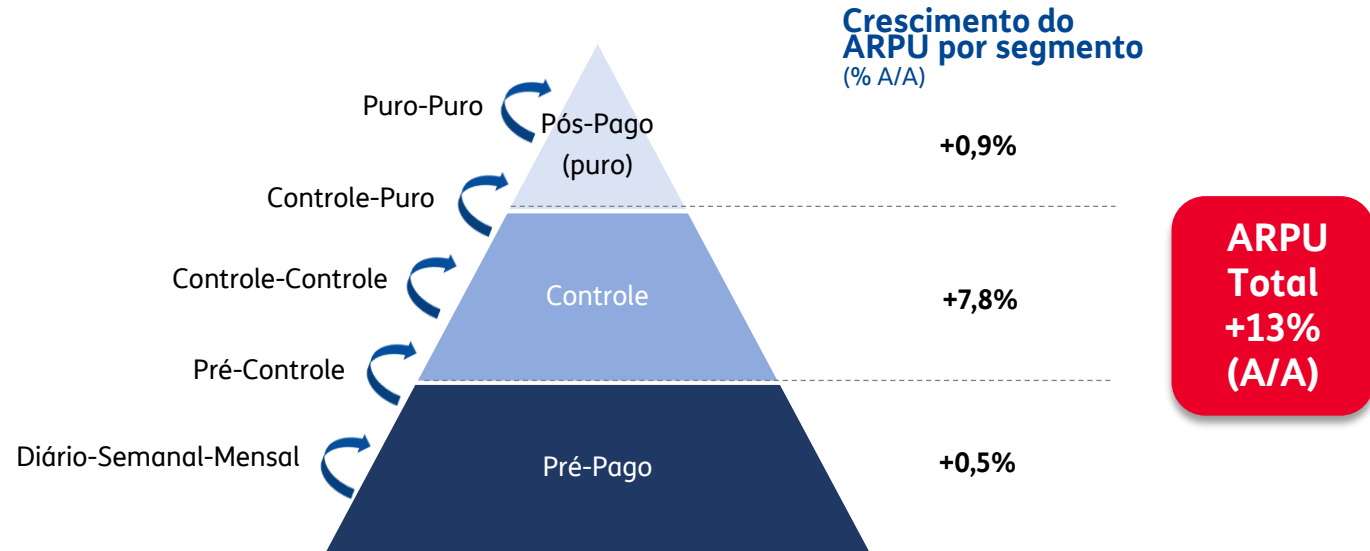
³ Domicílios endereçáveis prontos para venda

Operação Móvel: Gerenciando a Base de Clientes Através de Análises Avançadas em Tempo Real

Evolução do Mix da Base¹ Móvel (% de usuários)



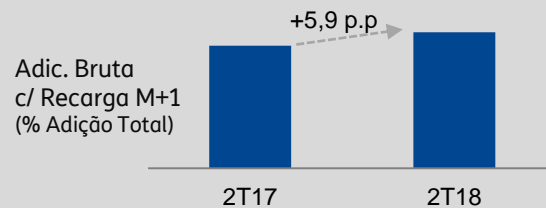
Estratégia Móvel: upsell baseado no perfil do usuário para aumentar o ARPU



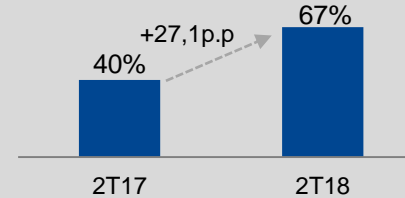
Dando Zoom na Dinâmica do Pré-pago

Apesar das Desconexões, a Qualidade da Base Pré-paga está Melhorando

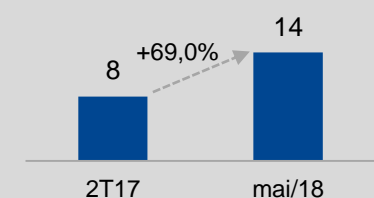
Melhorando a Qualidade da Aquisição



Aumentando a Recorrência (% Adição Bruta do Pré-pago)



Base² 4G Pré-paga (mi de usuários)

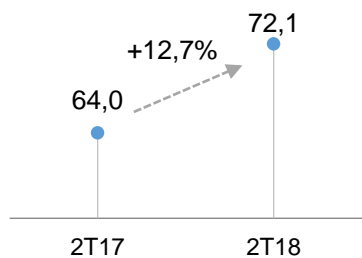


¹Fonte: Companhia; Anatel
² Base de Maio

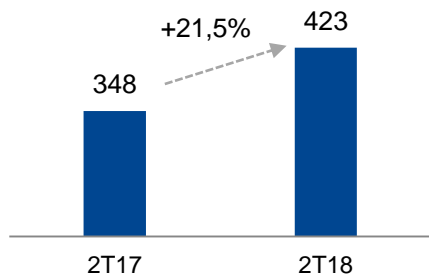
Operação TIM Live: Focando na Execução

Sustentando sólido crescimento da receita...

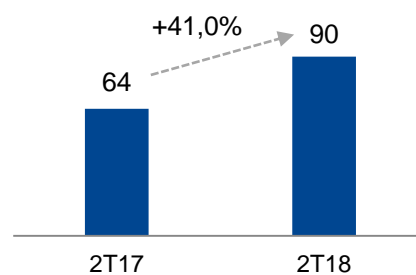
ARPU TIM Live (000)



Base de Usuários UBL (mil)



Receita TIM Live (R\$ mi)

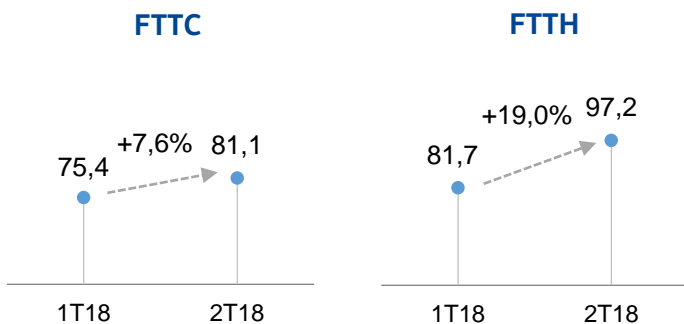


TIM Live chega em Salvador-BA



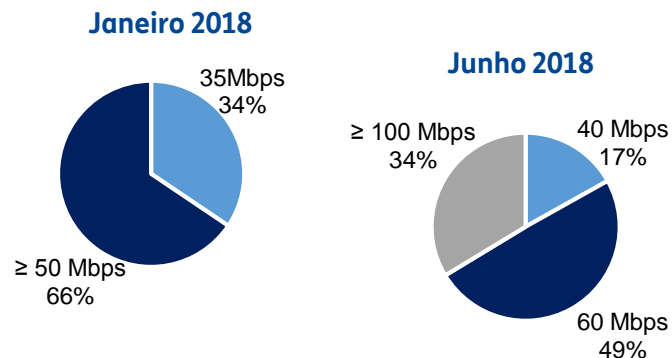
... enquanto faz a transição de foco do FTTC para o FTTH

ARPU¹ Novos Usuários (R\$ mi; %T/T)



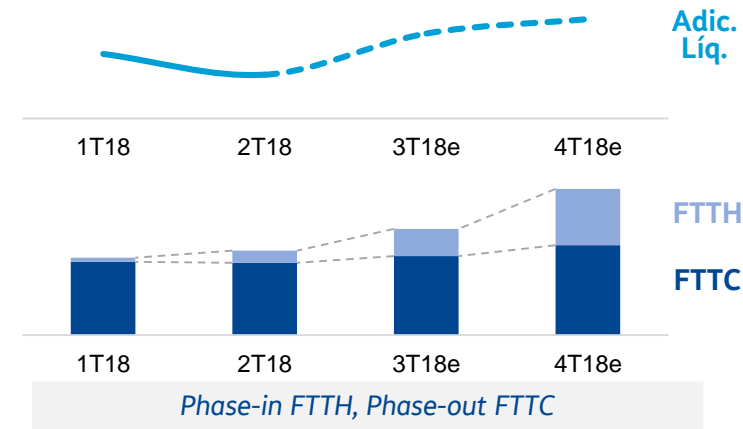
Novo Portfólio eleva o ARPU

Evolução do Mix de Vendas (% Adic. Bruta)



Maior velocidade conforme as ofertas FTTH vão sendo introduzidas

Adic. Líquidas & Portas Disponíveis (000)



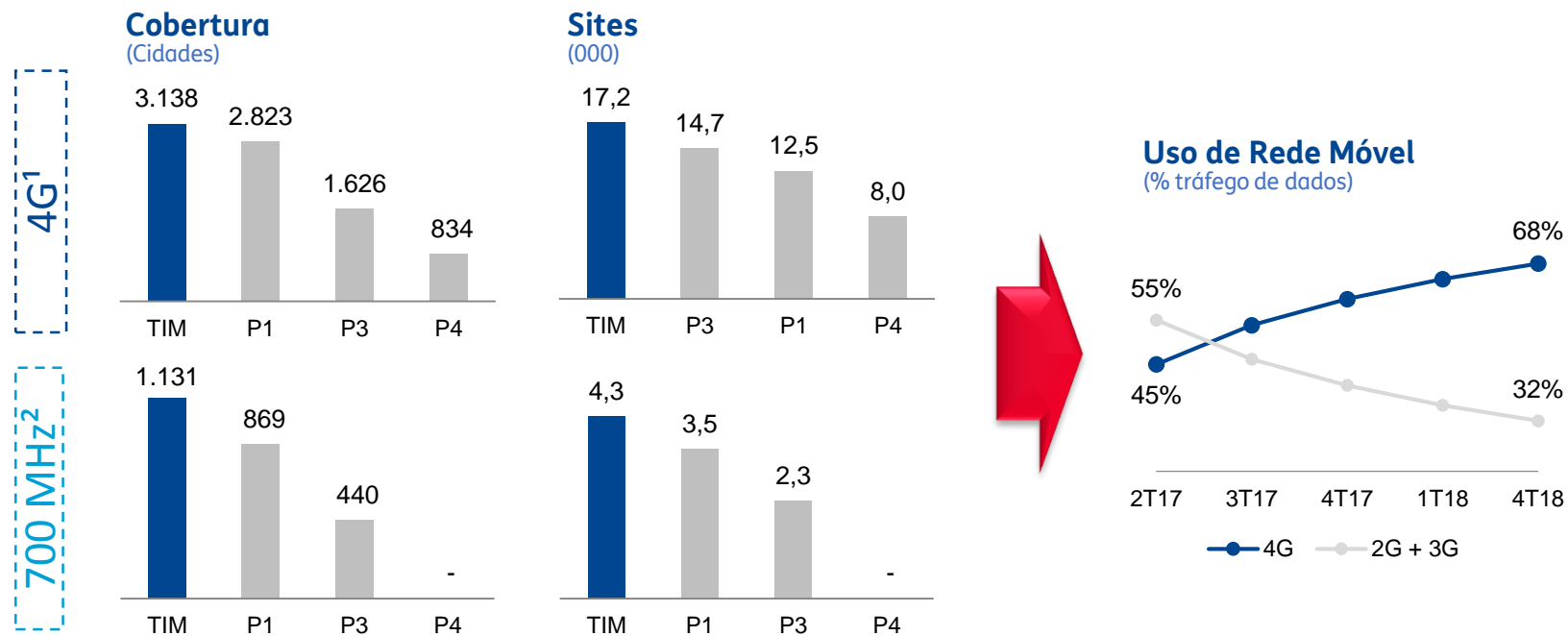
Phase-in FTTH, Phase-out FTTC

¹ARPU Banda larga

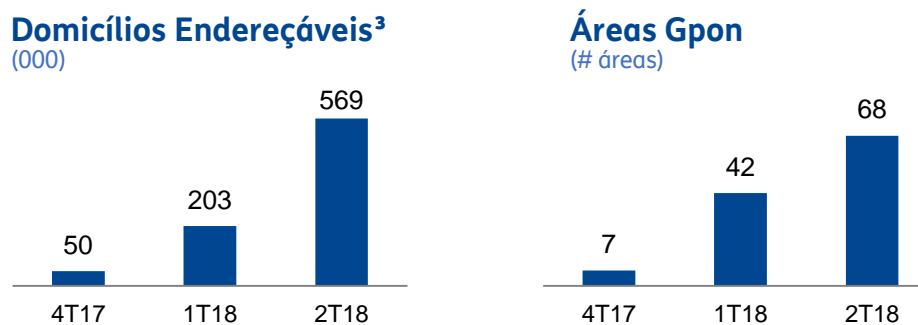
Redes Móvel e Fixa em Evolução para Suportar a Expansão do Negócio e CEX

- 700 MHz disponível nas grandes capitais ajudando a diminuir o *gap* da cobertura indoor.
- ~40% da pop. urbana coberta com LTE 700 MHz .
- Dispositivos 4G habilitados já são responsáveis por 87% do tráfego de dados.
- FTTH fora do Rio e SP, baseado no projeto do FTTS.

4G no Centro da Estratégia de Rede Móvel



Aceleração na Implantação do FTTH



Novas Cidades com FTTH

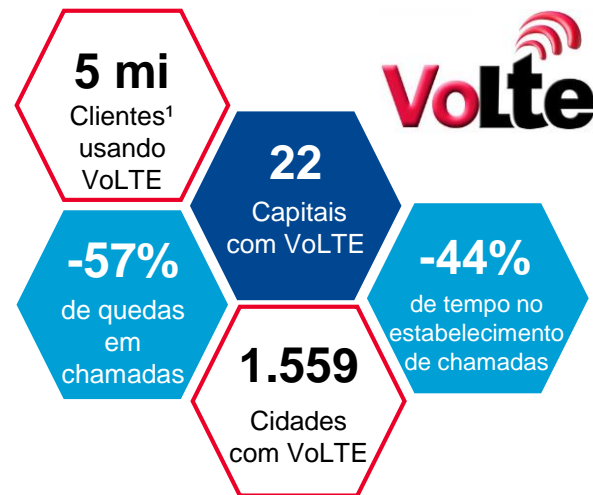
- Salvador – BA (02/Ago)
- Suzano – SP (07/Ago)
- São Gonçalo – RJ (07/Ago)
- Nilópolis – RJ (07/Ago)
- Mauá – SP

(1) Número de cidades 4G baseado no site da Teleco de Jun/18, sites 4G extraído do Sistema Anatel Siec de Jun/18.
 (2) Número de cidades e sites 700MHz extraídos do Sistema da Anatel Mosaico de Jun/18. Cidades com 700MHz = ao menos um site usando essa frequência. Número de sites 700MHz baseado nos sites licenciados pela Anatel que pode incluir sites não ativados.
 (3) Domicílios Endereçáveis prontos para venda.

VoLTE & Refarming Melhorando a Experiência do Cliente

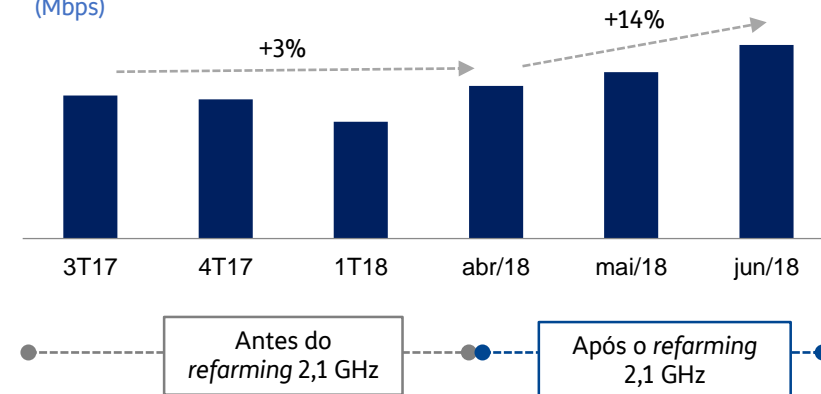
- VoLTE (ligações HD) está disponível em mais de 10 mi de aparelhos no Brasil
- Refarming do 2,1GHz, iniciando uma nova onda após implementação bem-sucedida do LTE @ 1,8GHz
- TIM continua a liderar na disponibilidade do 4G no Relatório da Open Signal (Jun/18)

Evolução do VoLTE



Estratégia de Refarming Seguindo para o 2,1 GHz: Caso Teresina

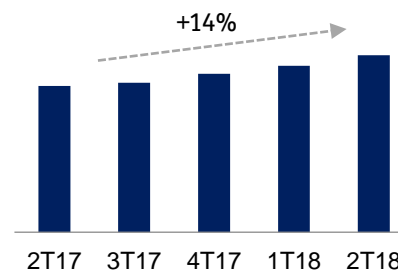
4G Throughput Downlink² (Mbps)



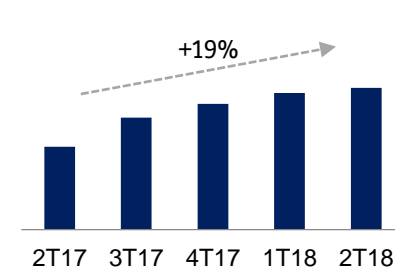
Piloto do refarming começou no meio de abril melhorando o throughput e a disponibilidade do 4G na cidade de Teresina

Continua Melhorar nos Indicadores³ LTE em Todo País

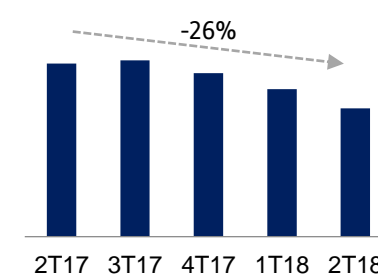
4G Throughput Downlink (Mbps)



4G Throughput Uplink (Mbps)



Latência 4G (ms)



(1) Números se referem à 1ª semana de Julho/18


(2) Com base na análise da Ookla® dos dados do Speedtest Intelligence® para o terceiro trimestre de 2017 a junho de 2018.

As marcas registradas da Ookla foram usadas sob licença e reimpressas com permissão.

(3) Com base na análise da Ookla® dos dados do Speedtest Intelligence® para o 1º trimestre de 2017 até o 2º trimestre de 2018. As marcas registradas da Ookla foram usadas sob licença e reimpressas com permissão

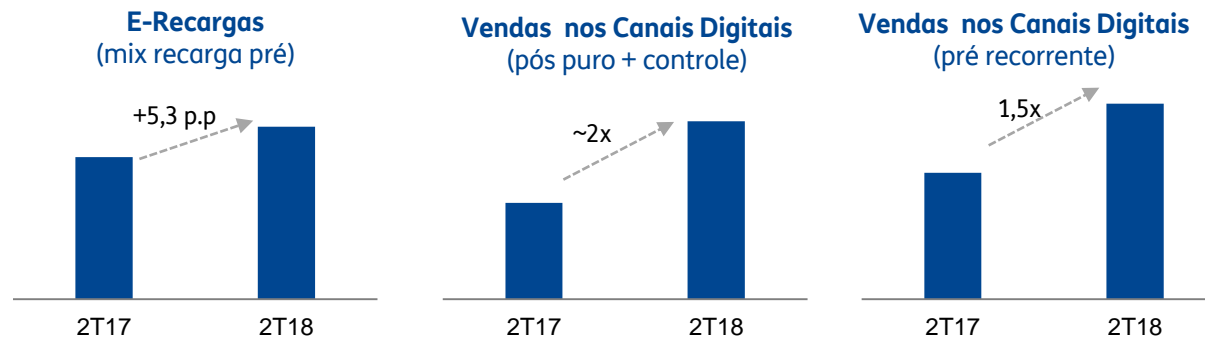
Transformação Digital a Toda Velocidade

- Entendendo as necessidades dos clientes para melhorar sua jornada.
- Reengenharia de processos para endereçar os pontos críticos dos clientes.
- Experiência do “Meu TIM” App:

 Melhor classificação na Apple Store entre os aplicativos das Telcos.



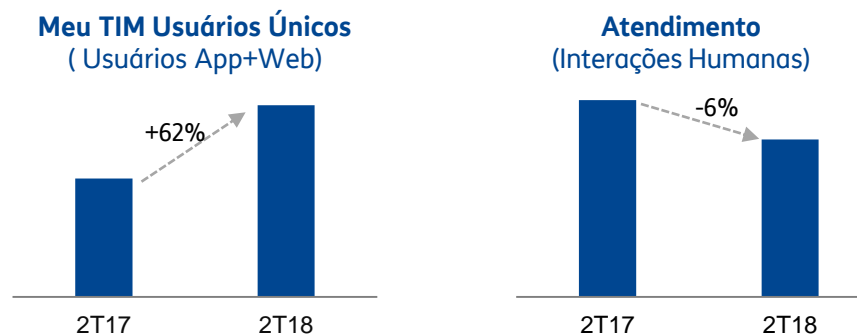
VENDAS



Mudança no mix de recarga pré impulsionada por canais eletrônicos.

E-vendas é um fator-chave para estratégia de *upselling* da TIM.

ATENDIMENTO

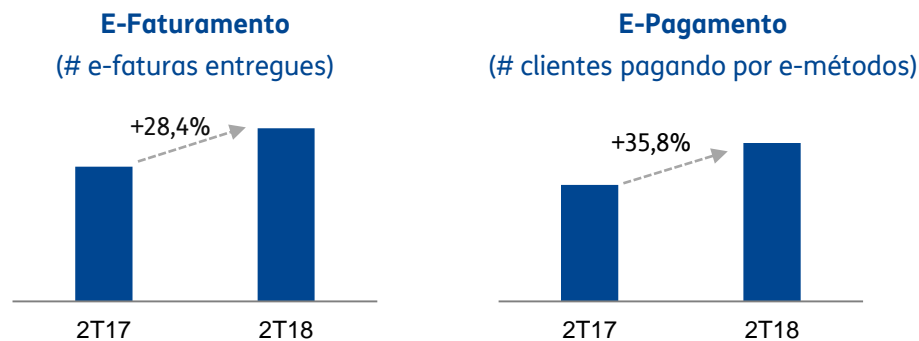


Foco na Experiência do Cliente suportada pelo autoatendimento.

App Móvel e URA modernizada são fundamentais nessa abordagem.

+4p.p retenção na URA

FATURAMENTO & PAGAMENTO



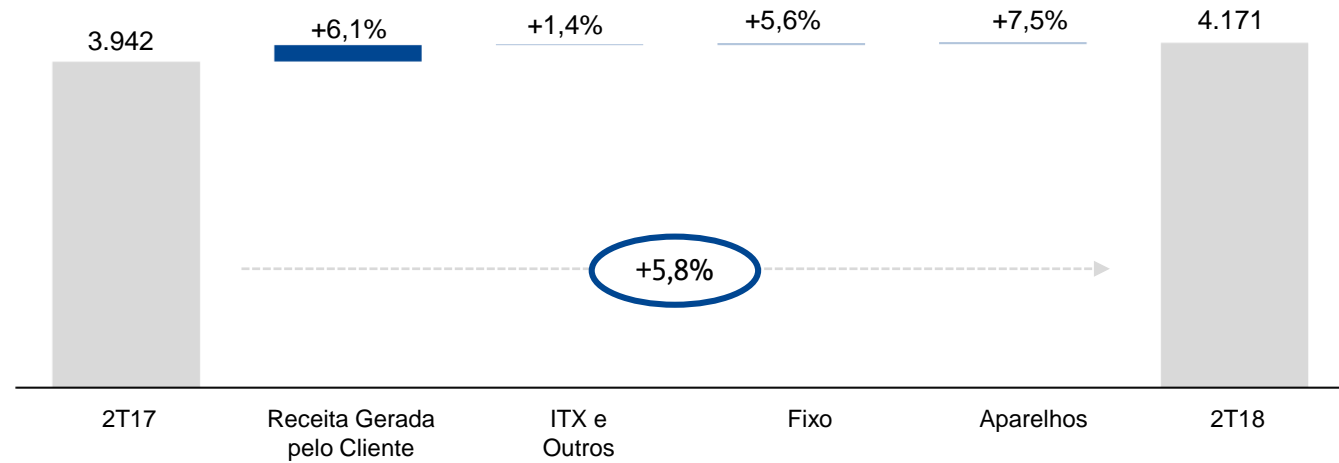
Ajustando os incentivos e impulsionando o e-faturamento e e-pagamento através dos canais certos estão direcionando a adoção.

Expansão mais Resiliente da Receita

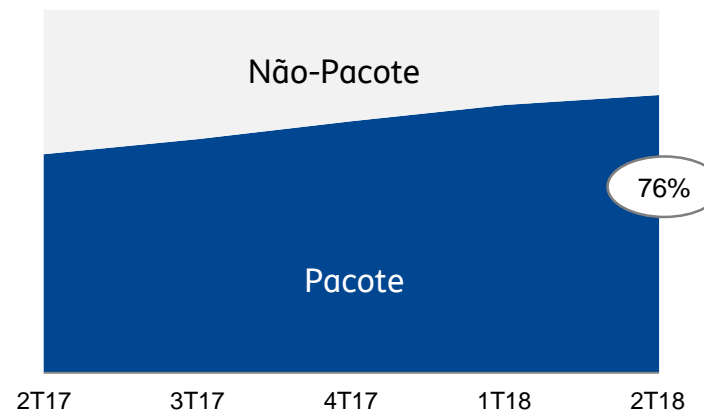
- Receita Líquida de Serviços crescendo 6,0% A/A e RSM avançando 5,8% A/A no 6M18.
- Menor número de dias úteis¹ no 2T impactou a receita do pré-pago, devido à redução das recargas (~0,4% da RSM).
- Receita Móvel de Ofertas com Pacotes Recorrentes avançando 34,9% A/A no 2T18.

Quebra de Receita Líquida Total

(R\$ mi, A/A)

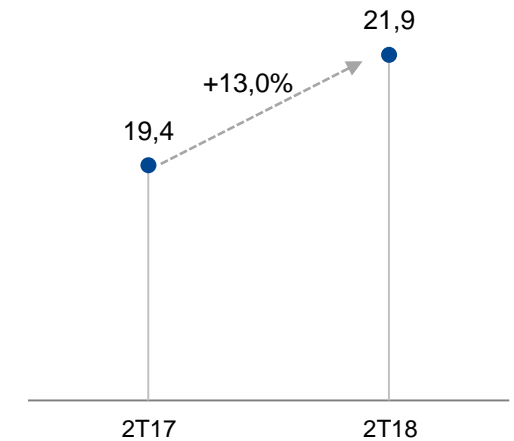


Mix de Receita Móvel: Ofertas com Pacotes (%)



ARPU Móvel

(R\$, % A/A)

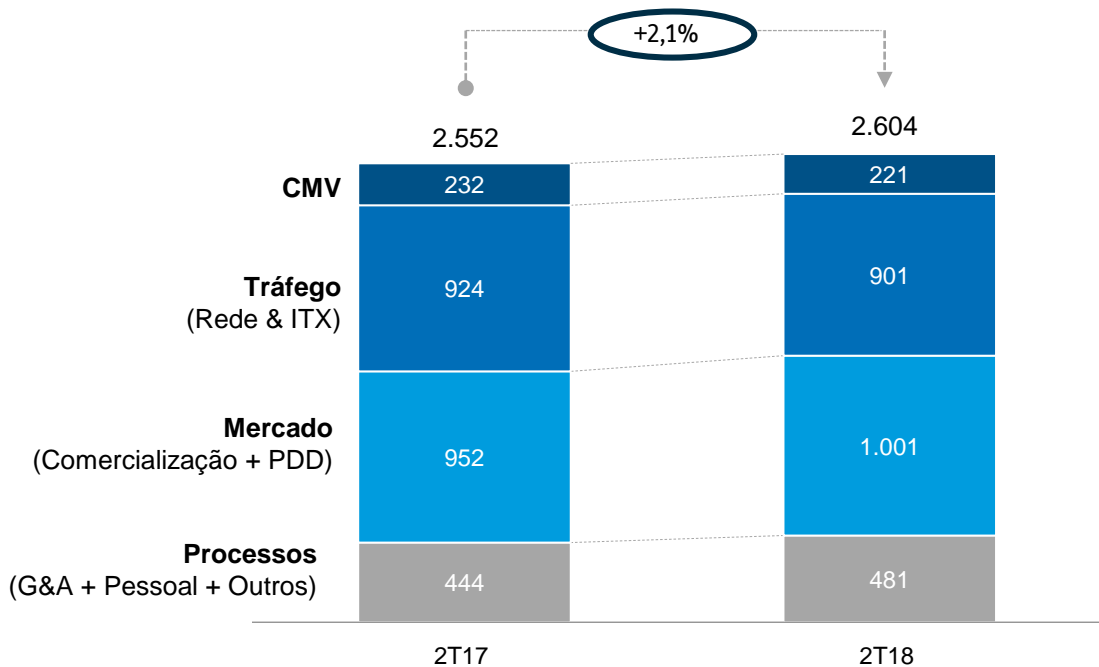


¹ Menor número de dias úteis completos em função da greve dos caminhoneiros e dos jogos do Brasil na Copa do Mundo da FIFA.

Raio-X do OPEX: Eficiência Continua a Ser um Motor Importante

Quebra do Opex Normalizado

(R\$ mi, %A/A)

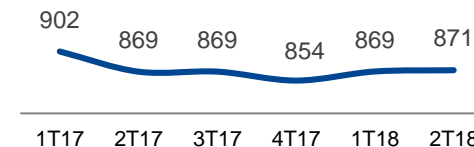


Explicação das Tendências do 2T

Custos permanecem sob controle, crescendo abaixo da inflação e em linha com as metas. Baixa exposição ao câmbio reduz riscos do cenário macro.

1 Comercialização (+0,3% A/A):

Desde o 2T17, custos permaneceram praticamente estáveis, apesar da maior pressão comercial do mix de aquisição;



2 PDD (+56% A/A):

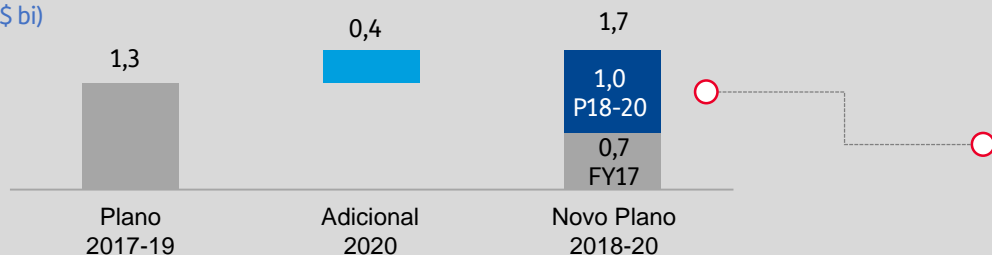
Apesar da expansão, permanece sob controle (~2% da Receita Bruta). A performance é principalmente explicada pela maior base de receita exposta à inadimplência (no caso do Controle aumento de ~50%). Em menor medida, itens não recorrentes também afetaram a tendência.

3 Outros (+61% A/A):

Explicado por eventos não-recorrentes, que impactaram os comparativos do 2T18 e o anual, relacionados à contingências fiscais (dos anos de 2013 e 2014) e cíveis.

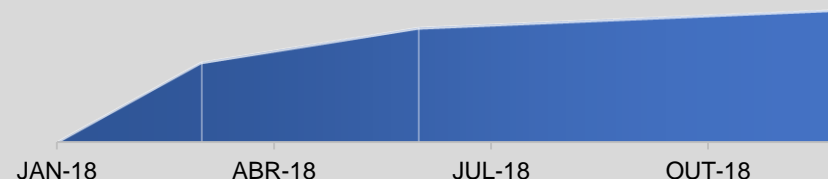
Recapitulando Plano de Eficiência

(R\$ bi)



Atingimento do Plano de Eficiência

(%)



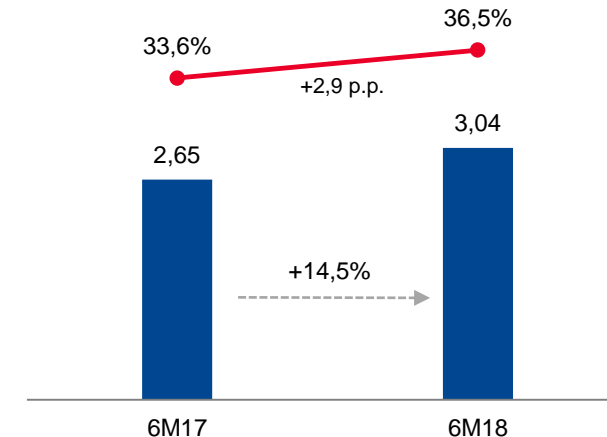
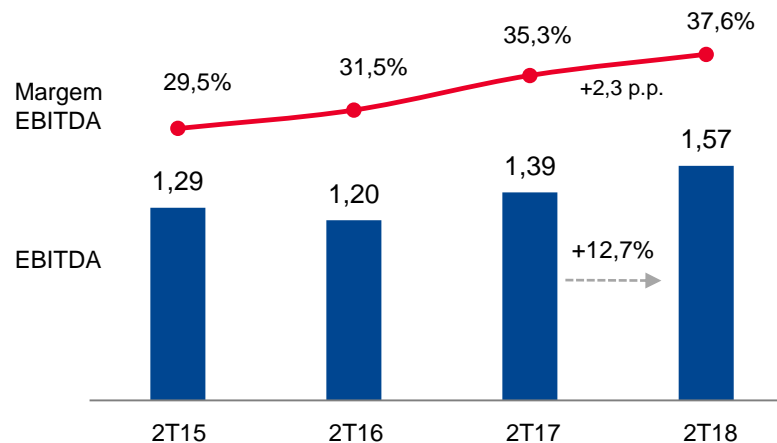
86% de Atingimento da Meta de 2018 em Junho.

Sólida Execução Traduzida em Maior Rentabilidade e Lucro

- Uma vez mais, recorde de EBITDA e Margem para um 2º trimestre.
- Lucro Líquido impulsionado para ~R\$0,6 bi em 6M18.
- Investimentos em rede para antecipar incremento de capacidade adicional.

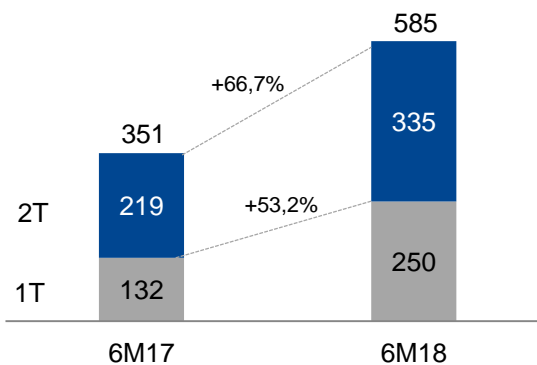
Evolução Consistente do EBITDA e Margem Normalizados

(%; R\$ bi, %A/A)



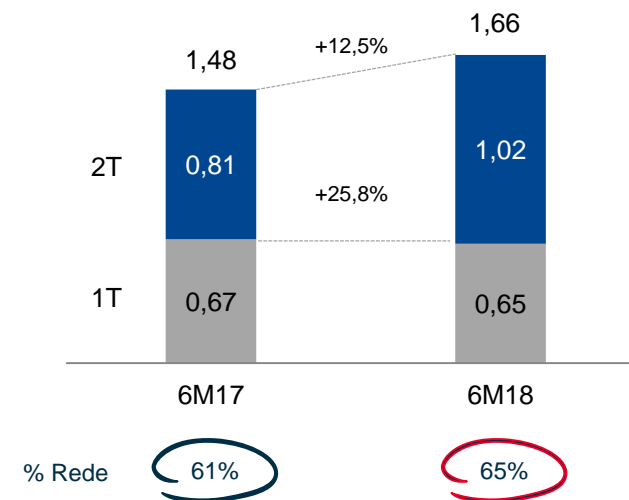
Lucro Líquido Reportado

(R\$ mi, %A/A)



Aceleração do Capex

(R\$ bi, %A/A)



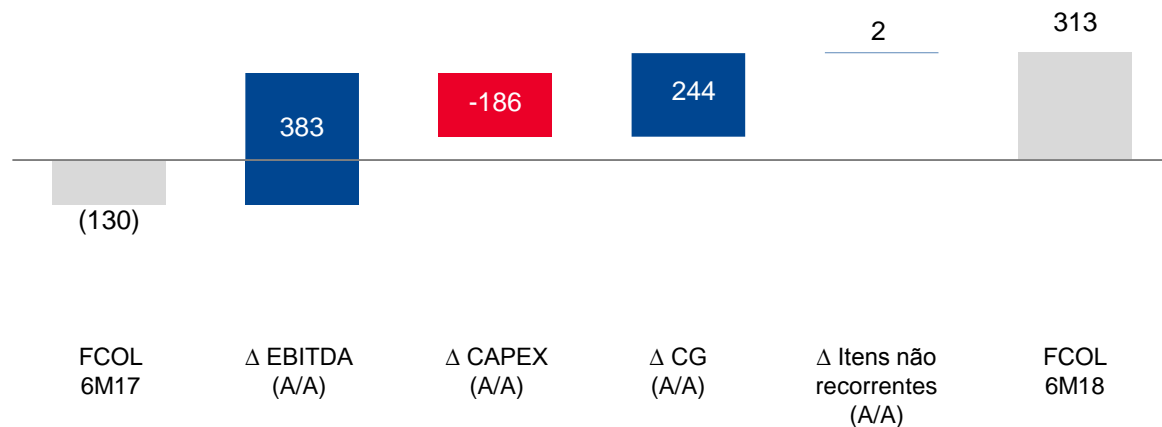
**Nova distribuição de JSCP:
R\$ 240 milhões a serem pagos em Nov/18**

Dinâmicas do Fluxo de Caixa e da Posição Financeira Líquida

Fluxo de Caixa Operacional Líquido Ex-Licenças

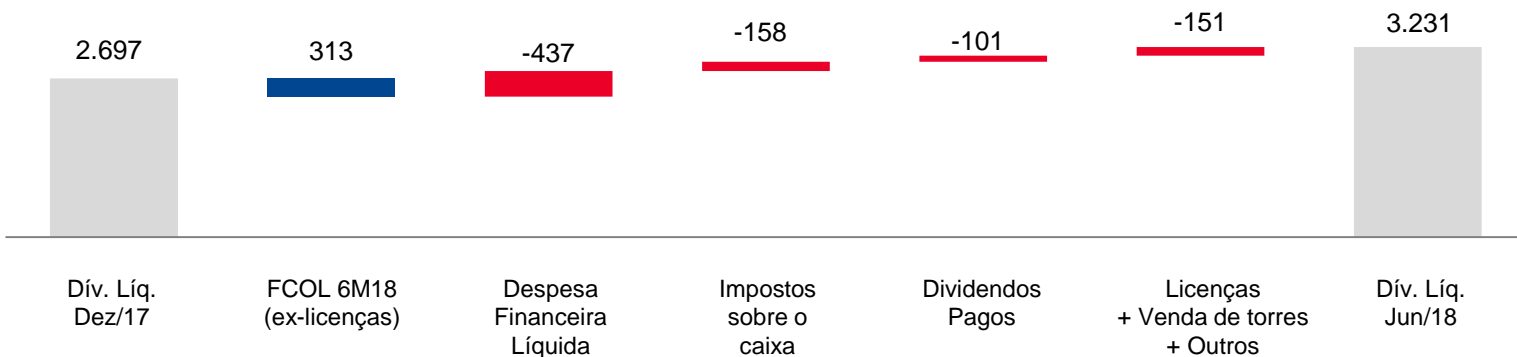
(R\$ mi)

- 6M18 EBITDA-CAPEX alta de 16,9% A/A
- 6M18 FCOL avançou R\$443 milhões



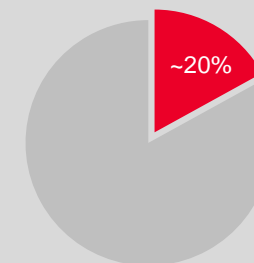
Posição Financeira Líquida

(R\$ mi)



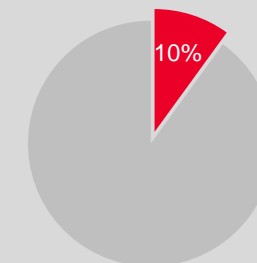
Exposição Cambial

Capex



Bandas cambiais reduzem ainda mais potenciais impactos

Dívida

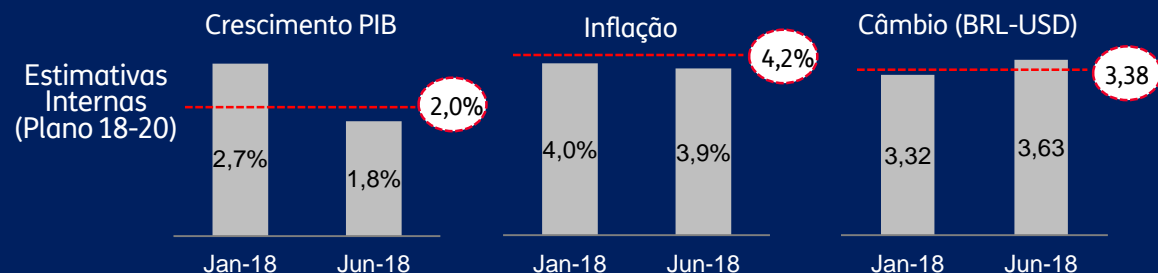


100% com Hedged

Principais Mensagens & Perspectivas

❑ Recuperação econômica desacelerando, expectativas deteriorando

Estimativas da Pesquisa Focus para 2018



❑ Recuperação econômica lenta e desequilibrada requer ainda mais foco na execução

Ações para 2S18:

- ❑ Acelerar implantação do FTTH ajustando o *phase-in/phase-out* com o FTTC
- ❑ Manter o foco em nossa própria base de clientes: *upsell* + migrações para melhorar o ARPU continuamente
- ❑ Acelerar a implantação do 700 MHz + *refarming* do 2,1 GHz para melhorar qualidade e experiência do cliente
- ❑ *Turnaround* do B2B (móvel e fixo) reorientado para acelerar resultados

Ponto de Controle das Metas de 2018

Métricas	Metas de Curto Prazo (2018)	Resultado 6M18	Status
1) Receita de Serviços	5 – 7%	6%	●
2) Crescimento EBITDA	Dois Dígitos (A/A)	14,5%	●
3) EBITDA – Capex sobre a Receita	≥ 13%	16,5%	●
4) Distribuição JSCP	R\$ 800 – 900 mi	R\$ 470 mi	●
5) CAPEX	~ R\$ 4 bi	R\$ 1,66 bi	●

METAS CONFIRMADAS PARA 2018