

APRESENTAÇÃO
DE RESULTADOS
2º TRI 2017

4G



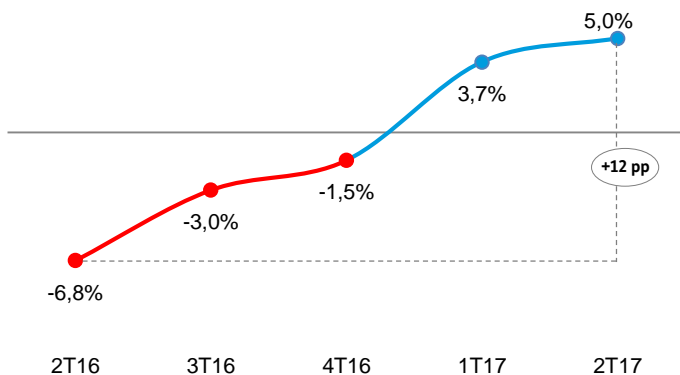
TIM P3
NOVO
MERCADO
BM&FBOVESPA

TIM

Principais Destaques do 2T: Acelerando a Recuperação

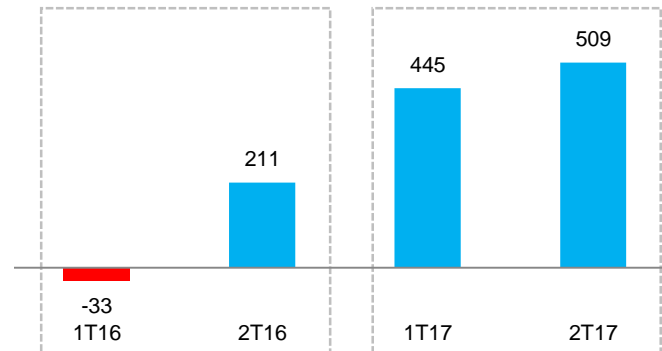
Receita Líquida de Serviços Móveis

(%A/A)



Adições Líquidas de Pós-pago em Novo Ritmo

(mil linhas)



Adições Líquidas
1º semestre

178K

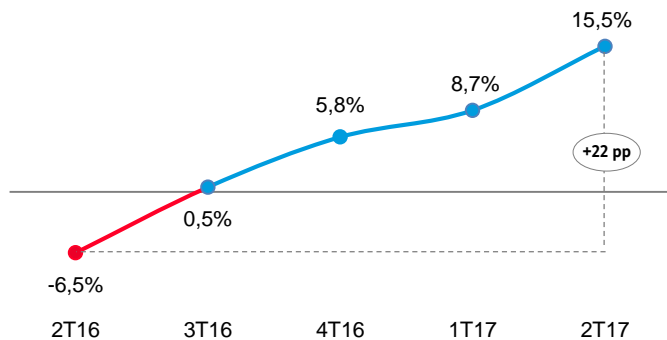
5x

954K

Fonte: Anatel

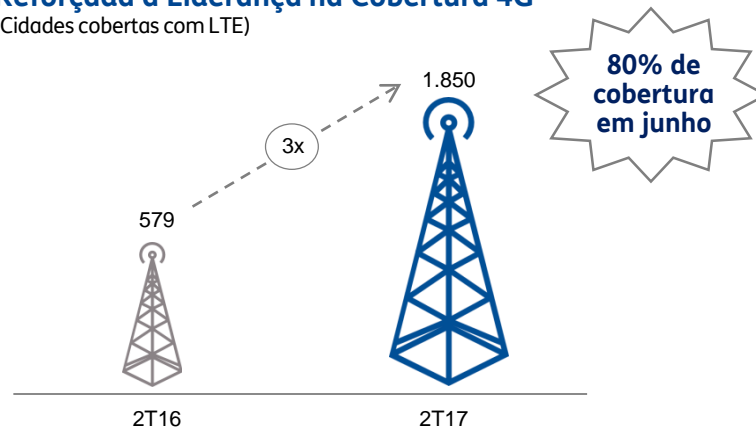
Crescimento do EBITDA¹

(%A/A)



Reforçada a Liderança na Cobertura 4G

(Cidades cobertas com LTE)



Evolução do Portfólio: Maior Foco no Pós-pago e Alterando o Perfil do Pré-pago



Pós-pago Puro

- Lançamento em Junho, 2017
- **Sem alteração no preço** (igual a 2016)
- Reforço na comunicação com clientes pós-pago: de volta ao topo do ranking de lembrança de marca após 18 meses
- Compilando todos os benefícios em um único plano

TIM music
by DEEZER



Ligações
ilimitadas

- Oferta de Serviços + Aparelho com fidelização



Pré-pago

- Foco no plano semanal: 40% de adições brutas no 2T (> 50% em Julho)
- Campanhas de incentivo para recargas
- Parceria com Facebook: pacote mensal dedicado por R\$ 9,90



- Smartphone com 12m de fidelização sem subsídio
- 500 minutos
- 2 GB de internet



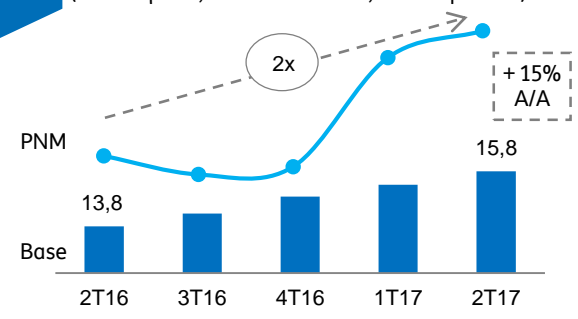
- Parceria para produzir conteúdo, shows, festivais e cantores
- Recursos adicionais para uma plataforma de música diferenciada

Evolução da Base de Clientes: Foco em Valor vs Volume

Pós-pago Ganhando Tração

Base de Clientes e Dinâmica de Aquisição

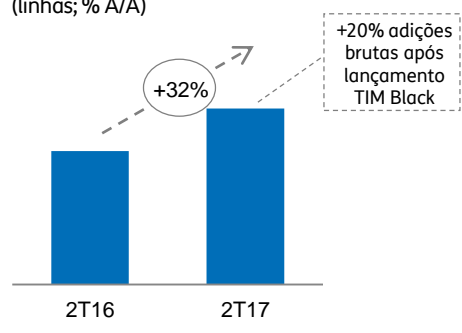
(PNM Líq '000; milhões de linhas; final de período)



➡ Balanço da PNM positiva contra todos os concorrentes em todas as regiões

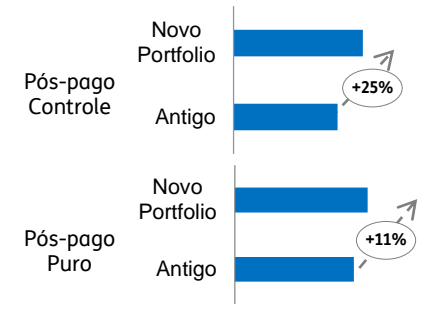
Adições Brutas + Migração (Pré-Pós)

(linhas; % A/A)



➡ Migração do Pré para o Pós permanece forte

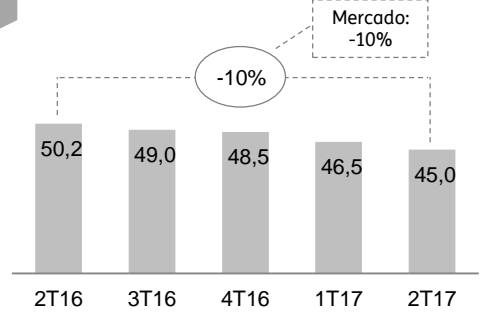
Quebra ARPU (%)



Pré-pago Valor vs Volume

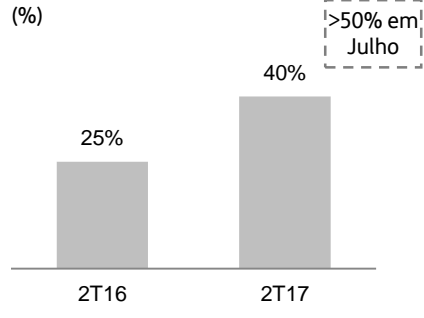
Evolução da Base de Clientes

(milhões de linhas; final de período)

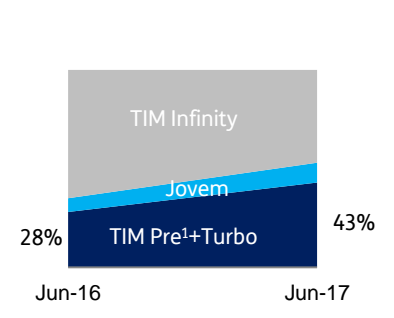


➡ Política de desconexão rigorosa ➡ Evitando efeitos não recorrentes

Ofertas Recorrentes sobre Adições Brutas (%)



Recarga por Segmento (%)

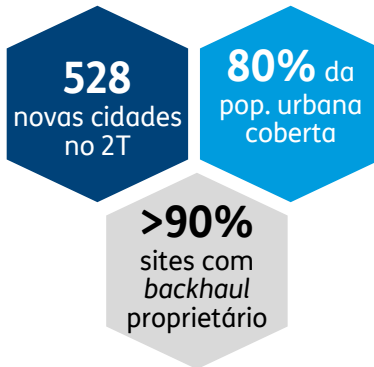
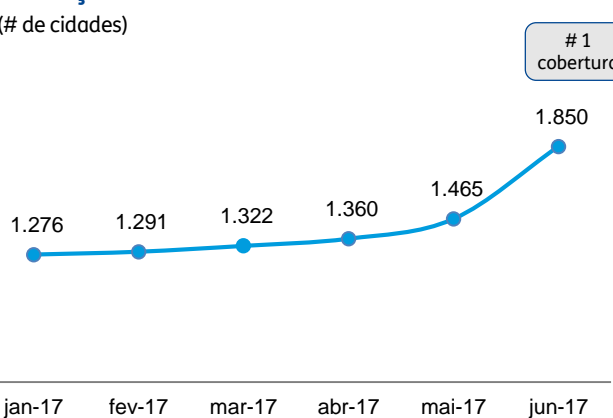


Fonte: base de usuários da Anatel
¹TIM Pré recorrente

Evolução da Rede: 4G Rápido Crescimento

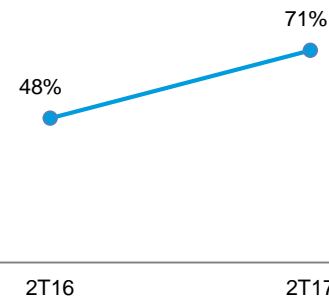
Evolução da Cidades com Cobertura 4G

(# de cidades)



Evolução de Tráfego 4G

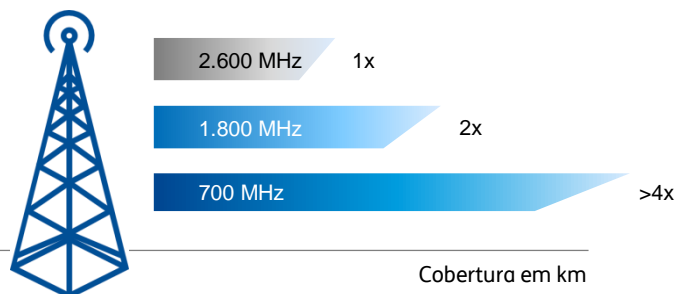
(% do tráfego gerado por aparelhos 4G)



Aprimorar Capacidade e Eficiência com

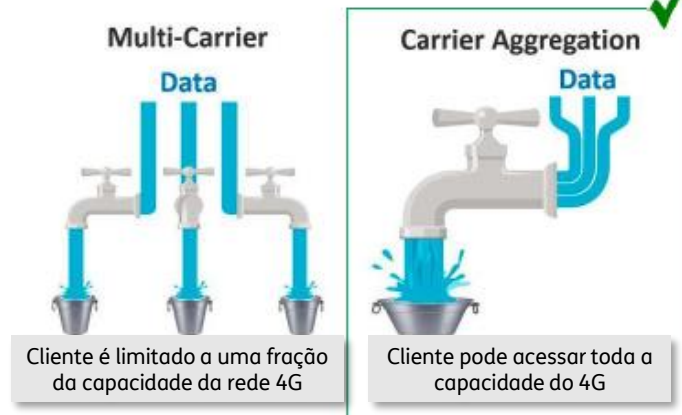
1.800 MHz & 700MHz

(bandas servindo o 4G)



➡ Maior disponibilidade de espectro para o 4G

Estratégia de Carrier Aggregation



➡ Utiliza estratégia de múltiplas bandas de frequência para promover o aumento da capacidade e experiência de alta velocidade.

Rede: Acelerando o 4G em 700 MHz

10 capitais com 700 MHz

Antes x
Após 700
MHz

Efeito da Propagação do Sinal



Sites com 2,6 MHz



Sites com 1,8 MHz



Sites com 700 MHz



Tráfego 4G aumentou 65% em Brasília após pleno funcionamento do 700 MHz

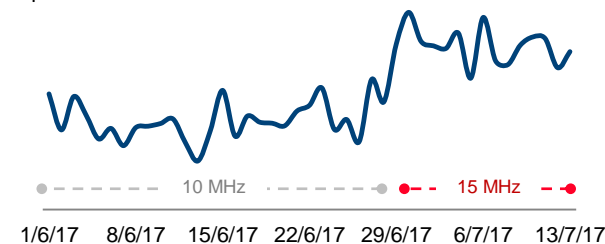
Refarming
Contínuo
de 1800
MHz

Atingindo o Estado do Rio de Janeiro e o interior de São Paulo (de 10 MHz para 15 MHz)

Velocidade de download
melhorou 60%

SpeedTest – Taxa de Download 4G 1.800 MHz

(Mbps)



NOVO
Voz HD
(VoLTE)

Lançado em cidades
com disponibilidade
para 700 MHz

Para o Cliente

- ✓ 100% de transparência no serviço
- ✓ Melhor qualidade de voz
- ✓ Completamento de chamada mais rápido
- ✓ Otimização do tempo de bateria
- ✓ Melhora da cobertura *indoor*

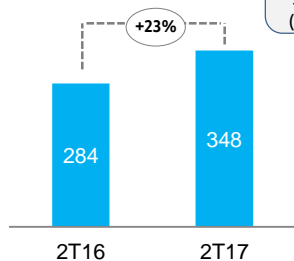
Para novas receitas e otimização de custos

- ✓ Plataforma IMS habilita novos serviços
- ✓ Ampliação da área de cobertura para voz: WiFi + LTE 700 MHz
- ✓ Eficiência espectral do uso do VoLTE
- ✓ Simplificação de arquitetura de rede
- ✓ Reutilização da mesma infra para VoLTE e WiFi *Calling* e outros serviços

TIM Live: Outro Grande Trimestre para o Segmento de Ultra Banda larga

Crescimento

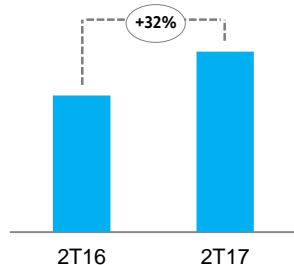
Base de Clientes (*000)



#1 adições líquidas em SP & Rio (Abr/Mai)



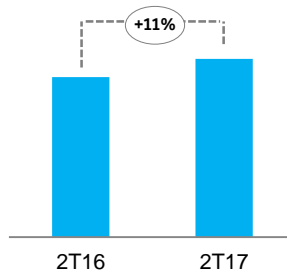
Receita Líquida (R\$ milhões)



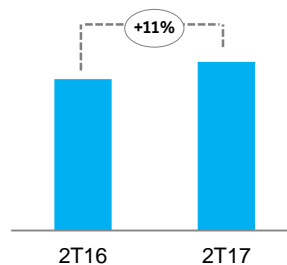
Forte performance da receita suportada por sólida expansão da base de clientes.

Oferta de Valor

Mix da Base de Clientes (>=50Mb) (Volume *000)



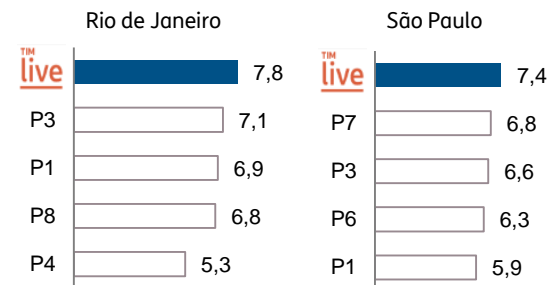
ARPU (R\$)



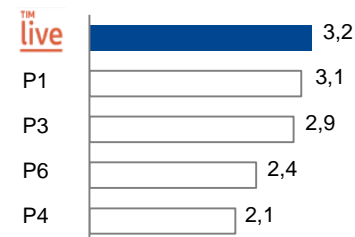
Participação de clientes de alto valor está impulsionando o nível da ARPU.

Customer Experience

Pesquisa de Satisfação ANATEL (2016, Satisfação geral em pontos; 0-10)



Netflix ISP Speed Index (Jun-17, Mbps)



Líder 23x nos últimos 26 meses

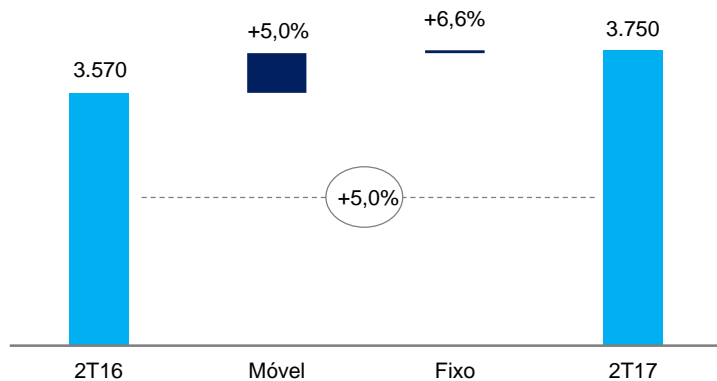


Investimentos em customer experience e qualidade da rede são percebidos pelos clientes

Recuperação Contínua da Receita: Nova Trajetória Confirmada

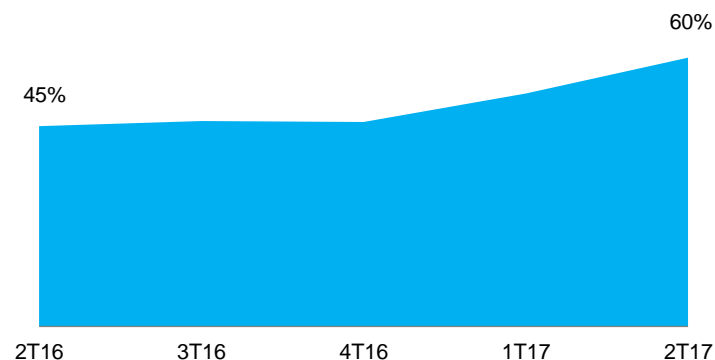
Receita Líquida de Serviços

(%A/A)



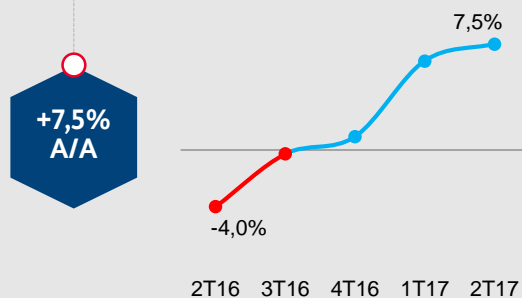
Dados sobre Receita Líquida de Serviços Móveis

(% da Receita da VAS sobre RSM)



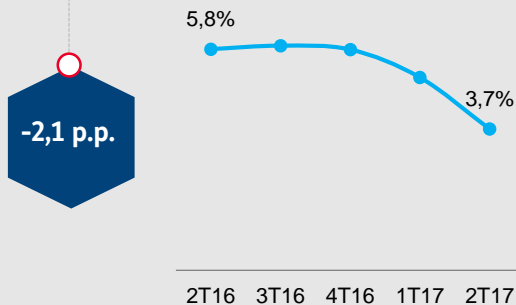
Negócios Gerados (excl. rec. entrantes)

(%A/A)



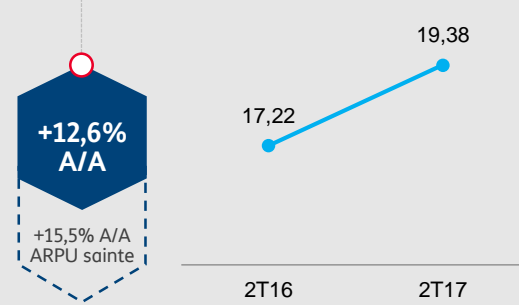
Exposição VU-M

(% VU-M/ Receita de Serviços)



ARPU

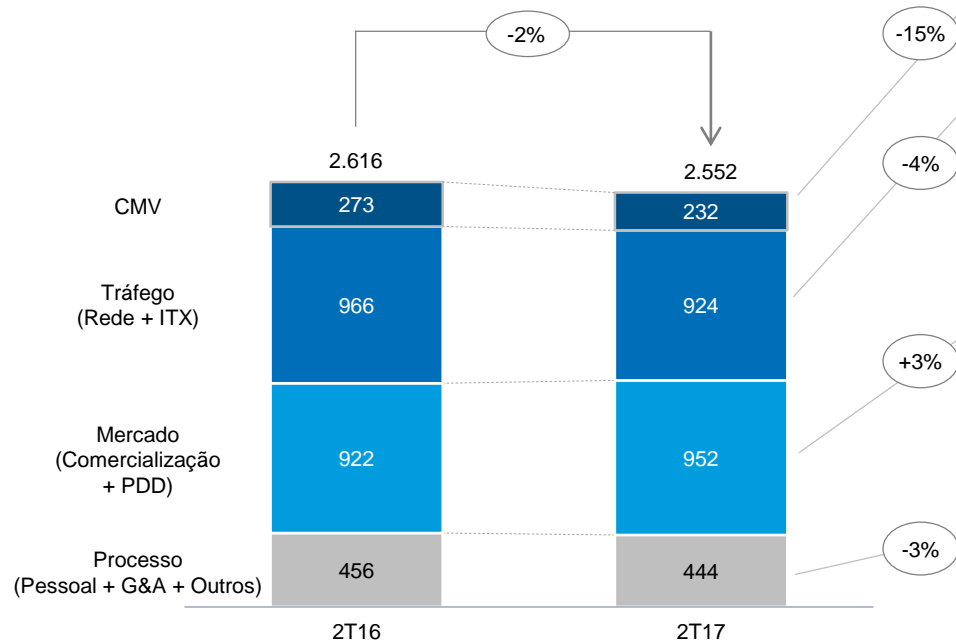
(R\$)



Opex: Detalhes do Segundo Trimestre

Análise da Composição do Opex Normalizado

(R\$ milhões; %A/A)



CMV

- Tendência seguindo a redução da venda de aparelhos pré-pagos e foco na expansão de contratos com fidelização.

Tráfego

- ITX: redução do custo após o corte da VU-M parcialmente compensada pelo efeito do aumento do tráfego *off-net* e pelo impacto negativo *one-off* da disputa atrelada à TU-RL*.
- Aluguel e Energia: aumento gerado pela expansão da rede.
- Rede: impacto positivo *one-off* da resolução 639* (contabilizado a partir do 4T16) e menor custo estrutural das linhas alugadas (EILD).

Mercado

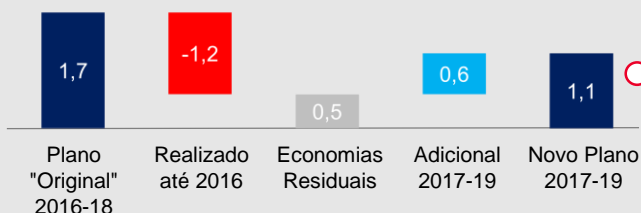
- Aumento nas vendas do pós-pago (+32%) resultando no aumento do SAC.
- Maior base de clientes pós-pago (+15%) gerando aumento no opex de gestão do cliente (atendimento ao cliente, faturamento e arrecadação, inadimplência) parcialmente anuladas pela eficiências.
- Impacto positivo com revisão dos canais de recargas.

Processos

- Menores custos de processos principalmente devido renegociação de contratos de serviços de terceiros, redução do FUST/FUNTEL parcialmente anulada por maiores custos com pessoal.

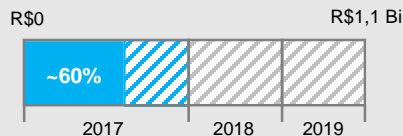
Resumo Plano de Eficiência

(R\$ bilhões)



Plano de Eficiência Realizado

(%)



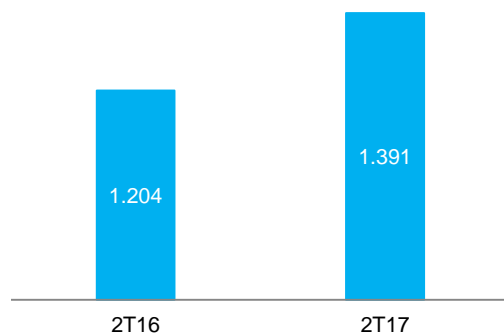
Principais Ações

- Digitalização dos processos de negócios e administrativos
- Remodelagem dos canais de venda
- Projeto Zero Linhas Alugadas
- Racionalização dos fornecedores de Rede e TI
- Orçamento Base-Zero

EBITDA e Rentabilidade: Geração de Caixa

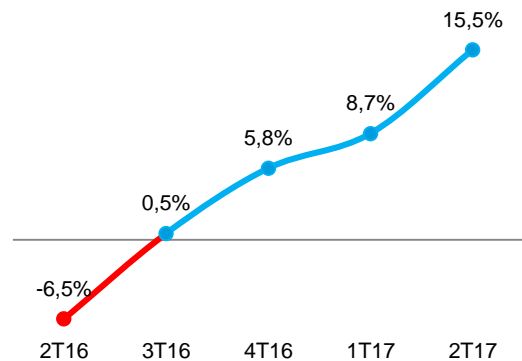
EBITDA¹ Normalizado

(R\$ milhões)



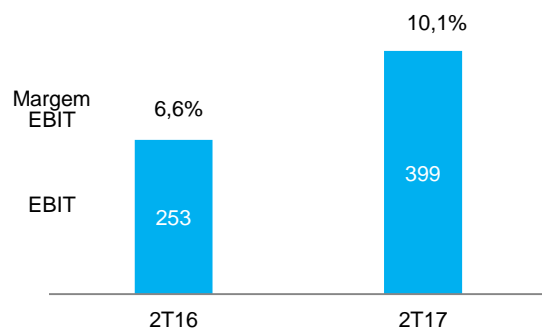
EBITDA¹ Normalizado Evolução Anual

(%A/A)



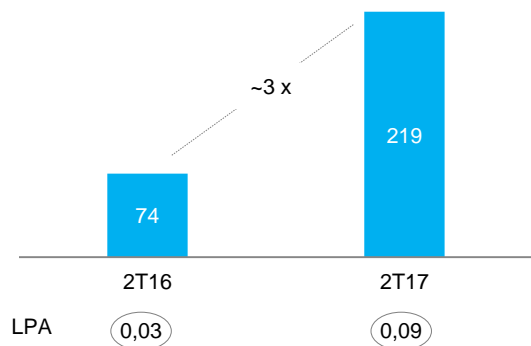
Margem EBIT¹ Normalizada

(R\$ milhões; %)



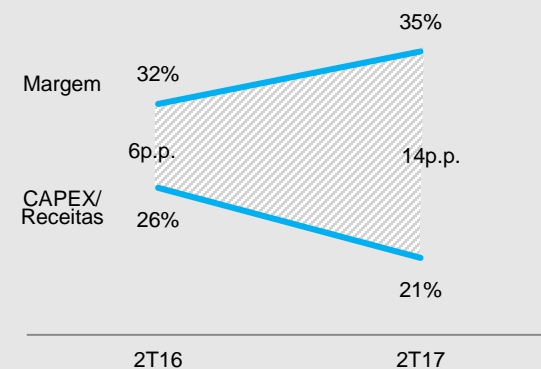
Lucro Líquido Reportado

(R\$ milhões)



EBITDA¹ Normalizado – CAPEX como % das Receitas

(R\$ milhões; %)






EBITDA - CAPEX

229	~2,5x	582
-----	-------	-----

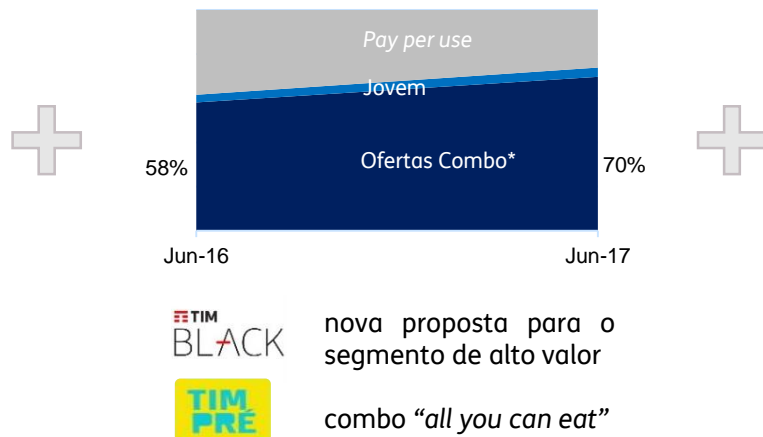
Principais Mensagens do 2T17: Negócios Progredindo em Todas as Frentes

Infraestrutura de Rede Avançada

- ✓ Aceleração da Cobertura 4G
 -  **2.000 cidades cobertas até o final de Julho**
- ✓ Cidades com 700 MHz
 -  **62 Cidades** das quais **10 Capitais**
- ✓ Lançamento do VoLTE
 -  **Julho 2017**

Mix da Receita Evoluindo

(RSM excl. entrante)

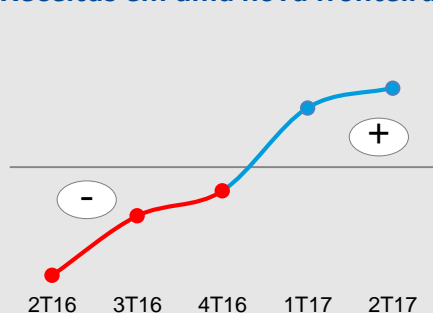


Experiência do Cliente

- ✓ Aceleração das iniciativas de transformação digital
- ✓ Atendimento dedicado para clientes de alto valor
- ✓ Análise de *Big Data* conduzindo as decisões de *marketing* e de rede
- ✓ TIM Live permanece como nº1 na qualidade do serviço de ultra banda-larga fixa

Transformação Evoluindo

Receitas em uma nova fronteira



Melhoria da Margem EBITDA e maior FCL Yield

