

APRESENTAÇÃO RESULTADOS 4º TRI 2016

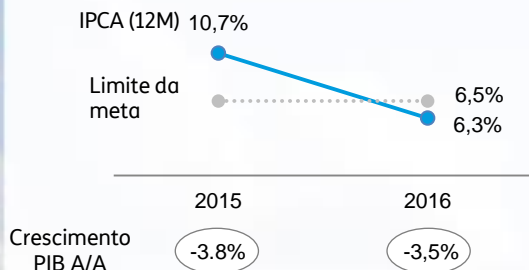


TIM. Maior cobertura 4G do Brasil,
presente em mais de 1.200 cidades
e única em Fernando de Noronha.

2016: Um ano de recuperação

Cenário macro ainda difícil, mas com perspectiva de melhora...

Inflação voltando ao controle mas o PIB ainda está em contração



Fonte: IBGE

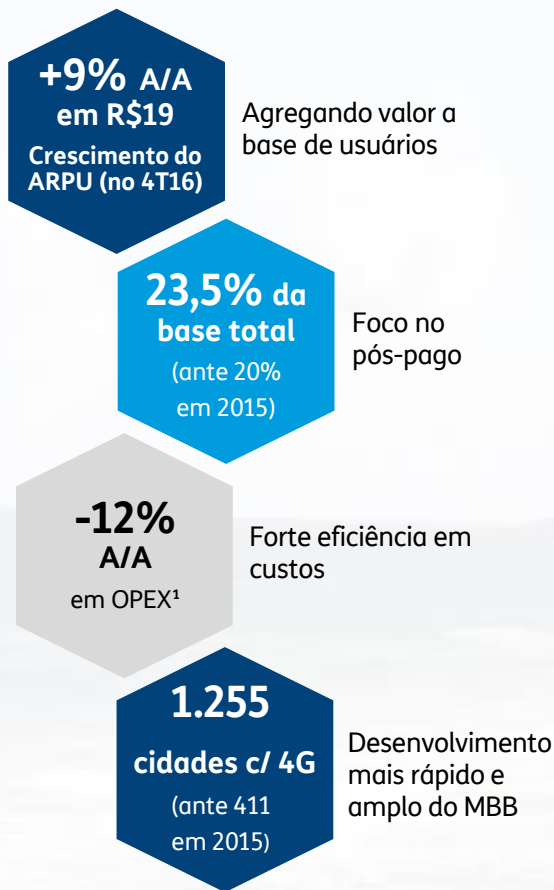
Valorização do Real (BRL)

+17% em 2016

Outras melhorias relevantes

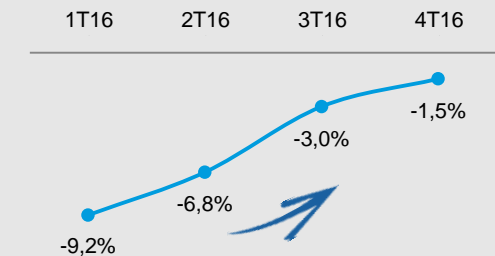
- ✓ Menos incertezas no cenário político
- ✓ Melhora no índice de confiança do consumidor
- ✓ Queda da taxa de juros

...aliada à uma profunda recuperação operacional...

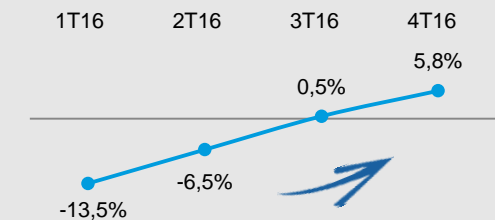


... mostrando uma recuperação consistente nos resultados de 2016

Receita Líquida de Serviços Móveis
(%A/A)



EBITDA Normalizado¹
(%A/A)



Aumentando a Rentabilidade e a Geração de Caixa

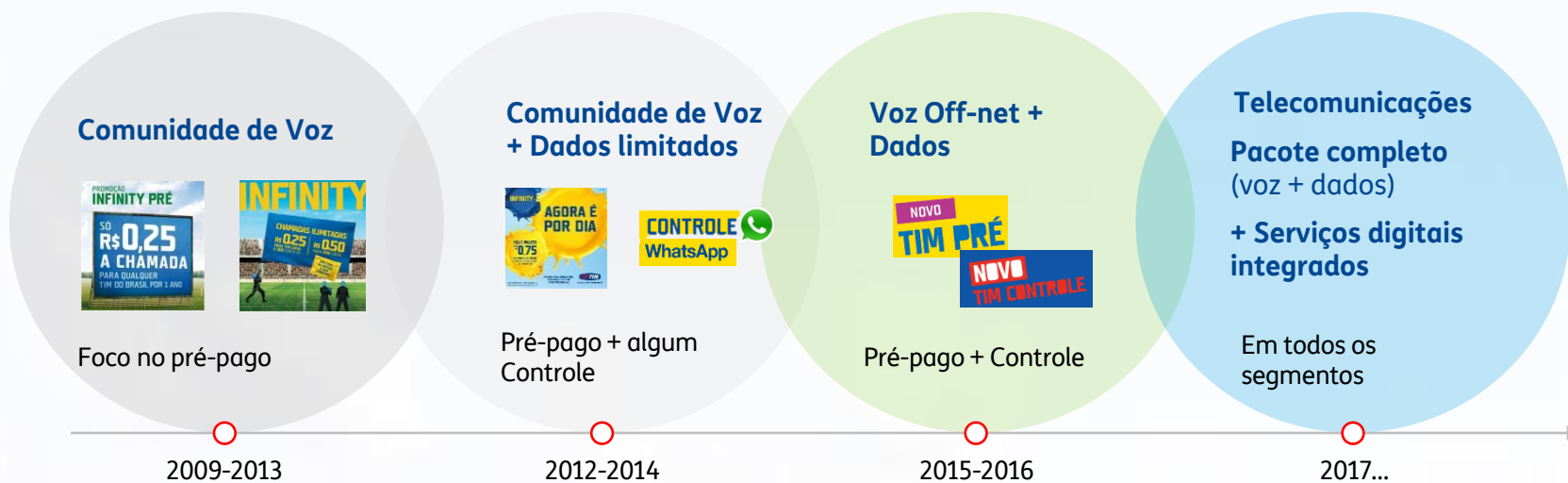
33,5% de Margem EBITDA em 2016

Retorno ao FCL Positivo

Fonte: TIM, exceto quando indicado

¹ Normalizado pela venda de torres e outros efeitos

Evolução da Proposta de Valor



Evolução da Rede



Serviços Digitais incluídos

Utilidades: Arquivamento na Nuvem, Receitas, Busca de Empregos, etc

Leitura: TIM Banca



Parceria com revistas e jornais

40 títulos disponíveis



Múltiplas parcerias

Música: TIM Music

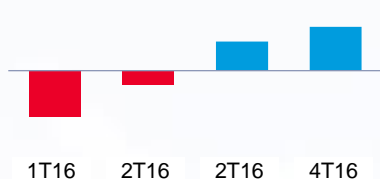


Parceria com o Deezer

40 milhões de músicas disponíveis

Remodelando a Base de Clientes para o Maior Valor

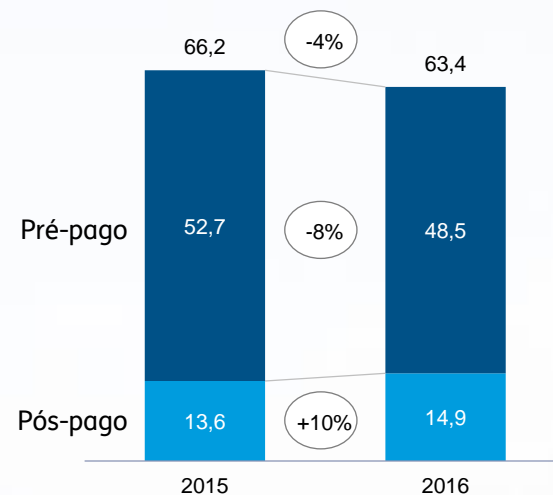
Migrações Líquidas pré para pós-pago
(mil linhas)



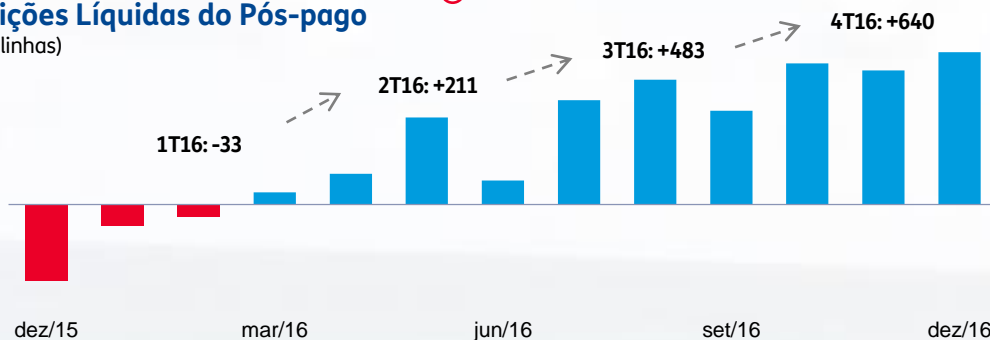
Portabilidade Numérica Móvel no Pós-pago
(mil linhas)



Detalhamento da Base de Usuários
(mil linhas; %A/A)

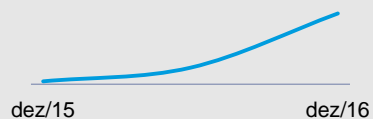


Adições Líquidas do Pós-pago
(mil linhas)

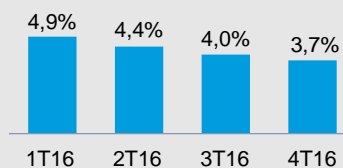


Desempenho dos planos Controle

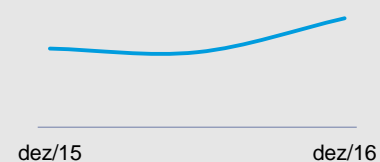
Adições Líquidas
(mil linhas)



Taxa de Desconexão
(%)



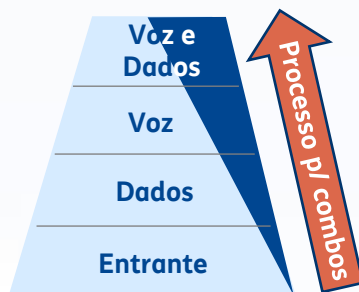
ARPU
(R\$)



Abordagem “Mais por Mais”: Combinação Ganha-Ganha

Pré-pago

Em direção à abordagem recorrente



De diário para semanal

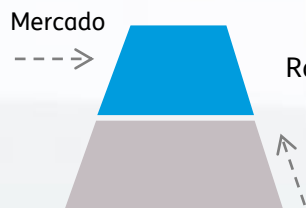
De R\$7 para R\$9/R\$10

Baseado em consumo (azul claro) Baseado em recorrência (azul escuro)

Controle

Upsell do pré-pago para planos Controle

Entrantes vindo do mercado



Rápida expansão do melhor custo benefício

Consolidação de Chips

Pós-pago

Nova proposta para sustentar a portabilidade



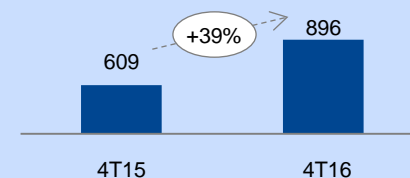
Combinando todos os serviços

Atendimento diferenciado

Impulsionando uso e valor dos clientes

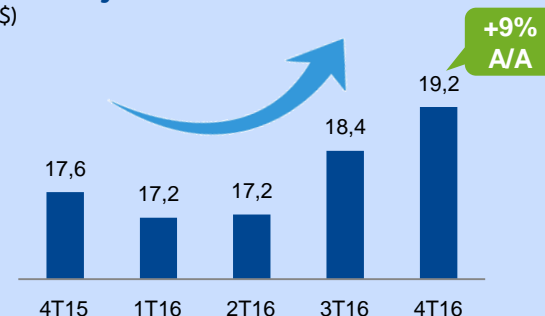
Uso de Dados

(Mbytes de uso por usuários de dados; %A/A)



Nova Trajetória do ARPU

(R\$)



Serviços de valor agregado incluídos em todos os planos

Liderança em Cobertura 4G e Acelerando no 3G

Se beneficiando do *refarming* do 1.800 MHz para assegurar a liderança 4G

Cidades Cobertas com 4G



2x mais cidades que o 2º colocado



Evolução da Rede de Acesso

Sites 4G ('000)



Cidades Cobertas com 3G

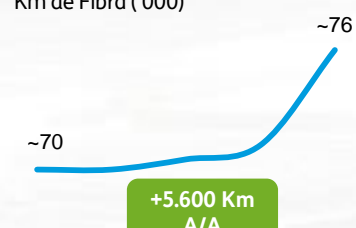


82% — % pop. urbana coberta — 89%

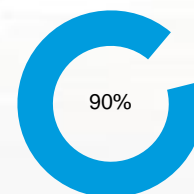


Evolução da Rede de Transporte

Km de Fibra ('000)



Sites conectados com *backhaul* próprio (%)



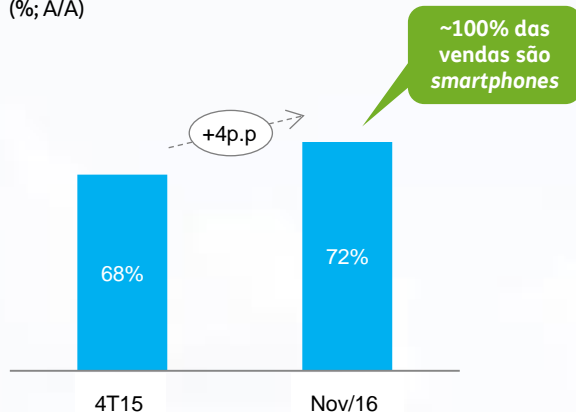
4T16

A revolução 4G está alterando o consumo e o perfil da receita



Penetração de *smartphone*

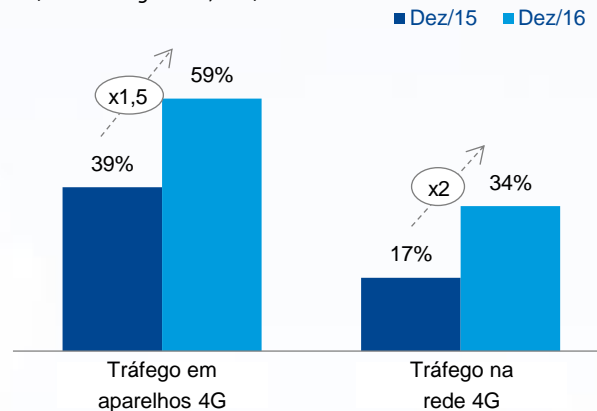
(%; A/A)



Usuários com smartphones 4G aceleram a migração do tráfego 3G para 4G quando a cobertura chega

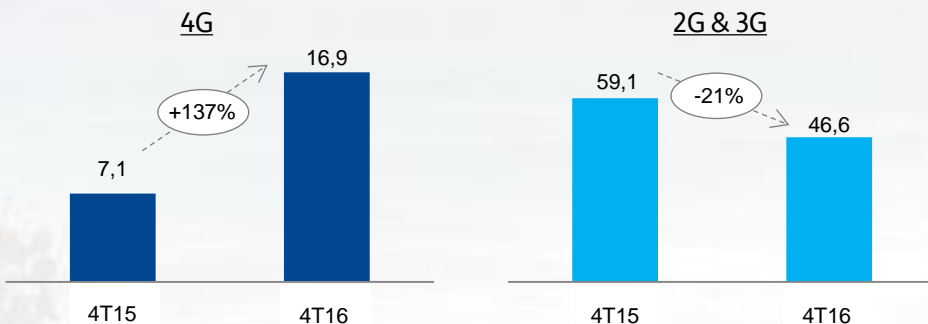
Tráfego 4G

(% do tráfego total; A/A)



Usuários de dados por tecnologia

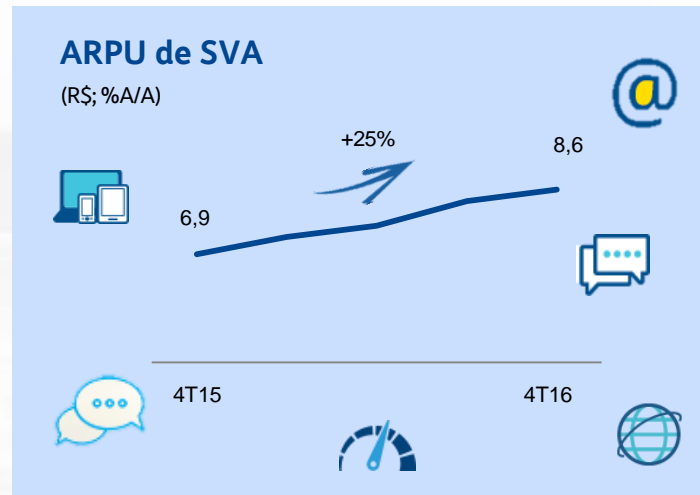
(milhões de linhas; %A/A)



Fonte: Anatel

ARPU de SVA

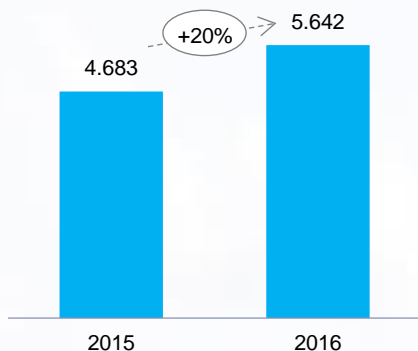
(R\$; %A/A)



Performance da Receita: de volta ao crescimento do Negócio Gerado

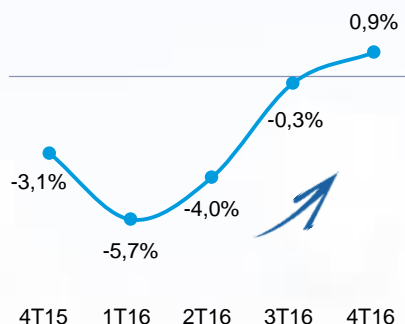
Receita Inovativa

SVA ex - SMS (R\$ milhões; %A/A)



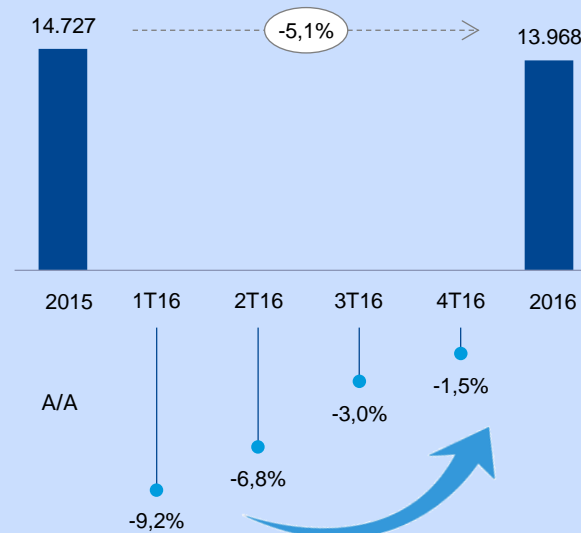
Crescimento do Negócio Gerado

Receita de Serviços Móveis ex-Receita Entrante (%A/A)



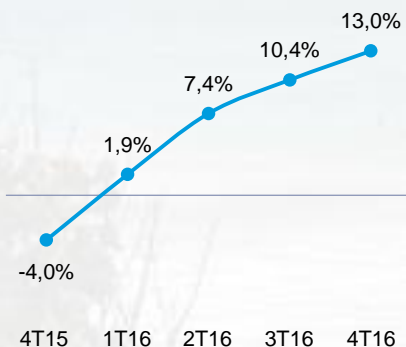
Receita Líquida de Serviços Móveis

(R\$ milhões; %A/A)



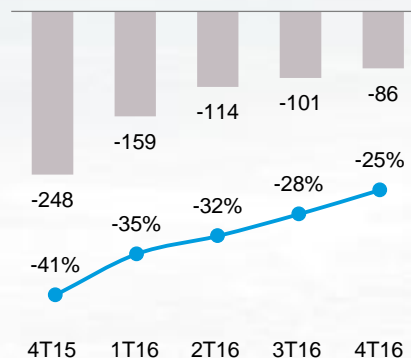
Tráfego de Voz Entrante

(%A/A)



Delta na Receita Entrante por Trimestre

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

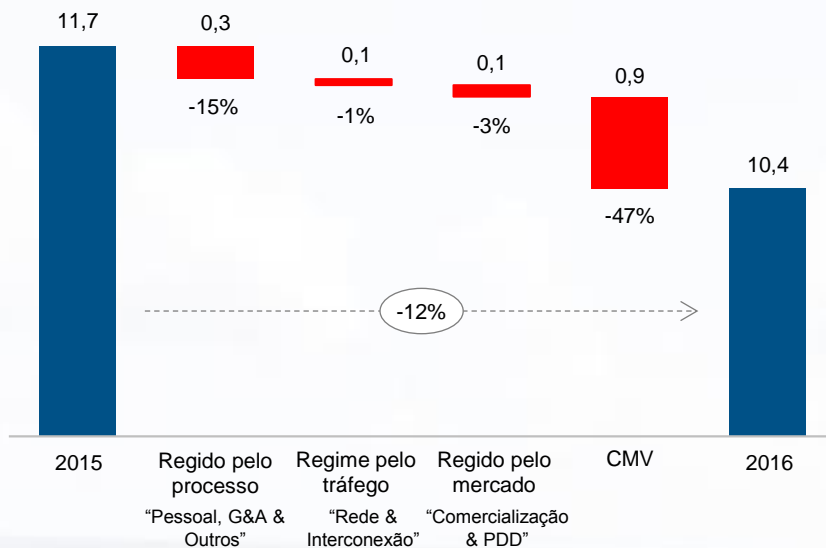


Negócio Gerado positivo e melhora na tendência da Receita Entrante estão impulsionando a recuperação da Receita de Serviço Móvel

Tendência de Opex: forte controle de custos acelerando as economias

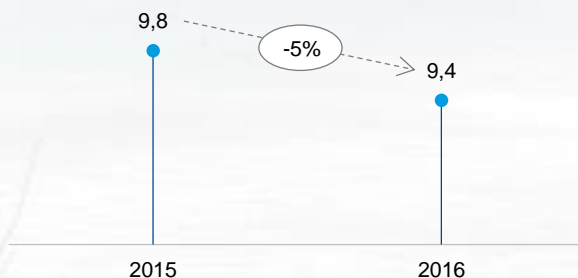
Análise da composição do Opex

(R\$ bilhões; %A/A)



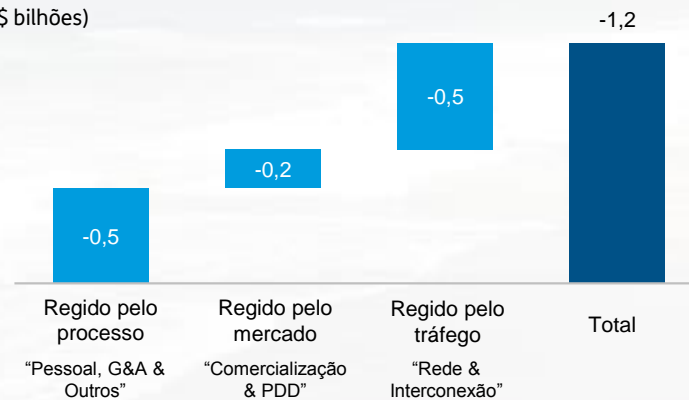
Opex ex - CMV

(R\$ bilhões; %A/A)



Detalhamento das Economias de 2016

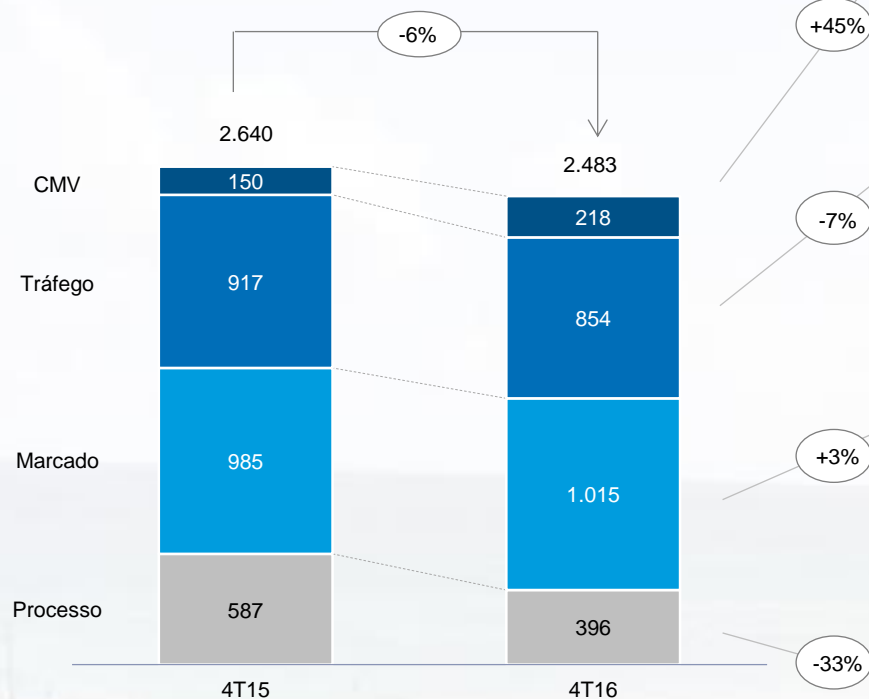
(R\$ bilhões)



Detalhamento do Opex no Quarto Trimestre

Detalhamento do Opex

(R\$ milhões; %A/A)



CMV

Confirmando a abordagem seletiva da estratégia de aparelhos. Análise A/A no 4T impactada pela mudança na alocação (de comercialização para CMV) dos rebates de aparelhos retroativos ao 4T15, sem impacto na comparação anual em 2016.

Tráfego

Eficiência em custos de rede compensaram integralmente os impactos do crescimento do tráfego off-net e dos componentes de rede. O 4T16 também foi beneficiado pela queda dos preços regulados de linhas alugadas (Resolução 639/14 da Anatel). Os valores referentes ao 2T e 3T foram contabilizados no 4T16 (~R\$30 milhões).

Mercado

O avanço trimestral (T/T) reflete a melhoria dos indicadores comerciais do pós-pago e dos custo atrelados à receita sainte, parcialmente compensado pelas ações de eficiência. Tendência anual consistente (4T16 vs. 4T15) apesar da limpeza de base no 4T15, cujos impactos foram compensados pela realocação dos rebates de aparelhos mencionada acima.

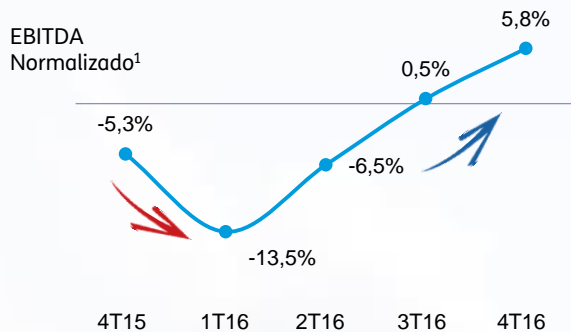
Processos

Acelerando eficiências graças ao impacto total do redimensionamento do quadro de funcionários (-24,5% A/A no número de funcionários) e fortes reduções no G&A (-35% A/A).

Crescimento do EBITDA de volta aos trilhos

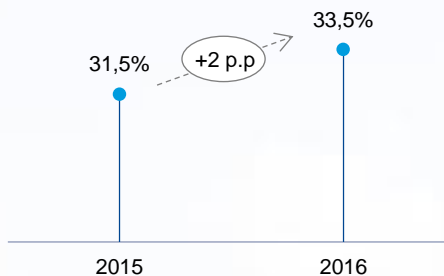
Crescimento do EBITDA

(%A/A)



Margem EBITDA Normalizada¹

(%; A/A)

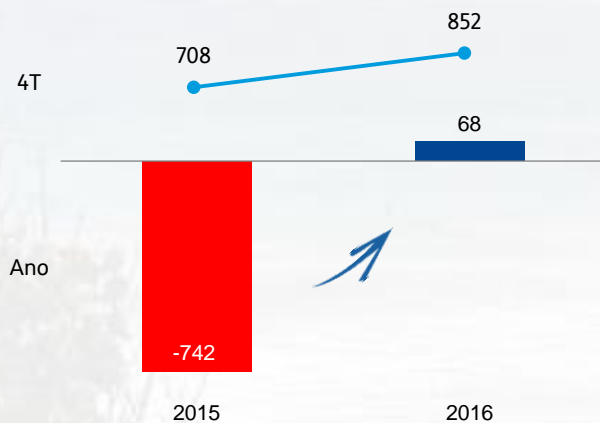


Crescimento de EBITDA e margem suportados por:

- Plano de eficiência bem executado
- Menor impacto da V-UM
- Melhor mix de receita (mais dados e menos aparelhos)

Fluxo de Caixa Livre Normalizado¹

(R\$ milhões)



Evolução Trimestral do FCL Normalizado¹

(R\$ milhões; A/A)

