

4G

# APRESENTAÇÃO DE RESULTADOS 1º TRI 2017

 **TIMP3  
NOVO  
MERCADO**  
BM&FBOVESPA

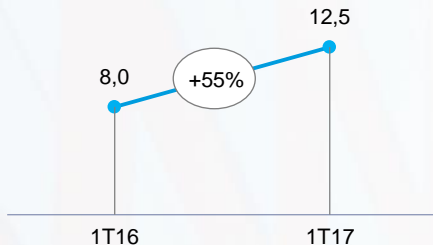
 **TIM**  
Evoluir é fazer diferente



# Transformação em curso: Ciclo Virtuoso em Ascensão

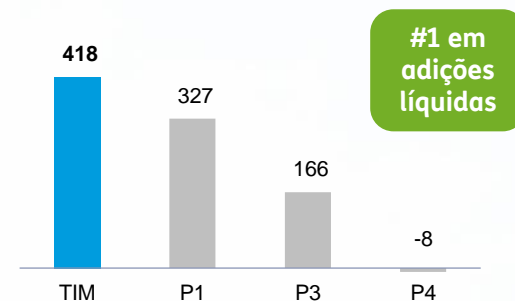
## Expansão da rede 4G

(# sites 4G - e-NodeB)



## Adições Líquidas de Pós-pago "humano" (1T17)

(Excluindo M2M e Modems; em milhares de linhas)

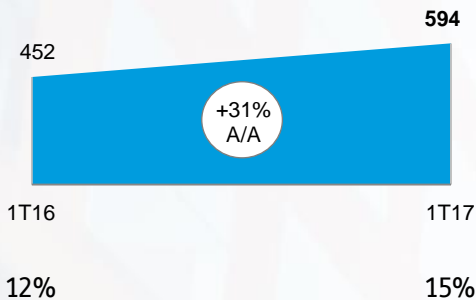


Fonte: Anatel



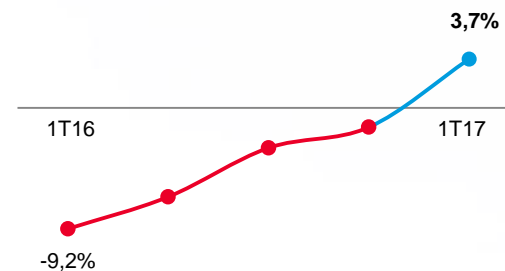
## EBITDA Normalizado<sup>1</sup> - CAPEX

(R\$ milhões)



## Receita Líquida de Serviços Móveis

(%A/A)



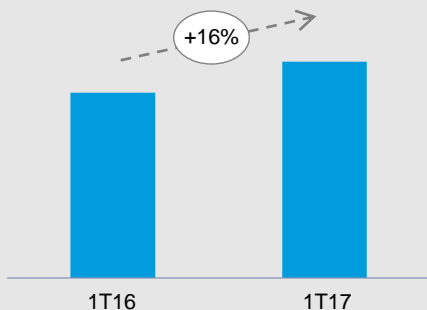
<sup>1</sup> Normalizado pela venda de torres e outros efeitos

# Transformação da Base de Clientes: Pós-pago

Melhor qualidade impulsiona aquisição e fidelização...

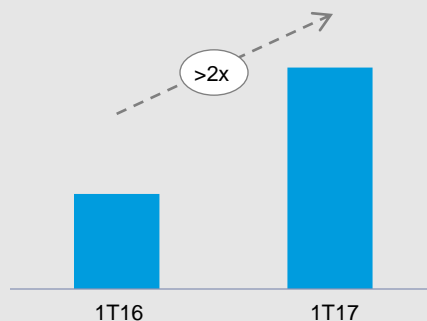
## Adições Brutas e Migrações

(Pós-pago; A/A%)



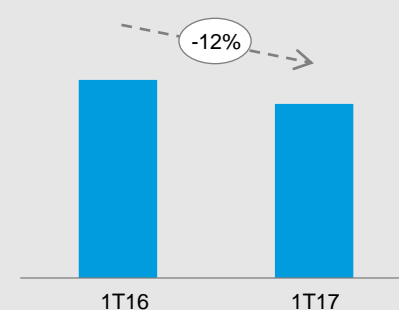
## Portabilidade Numérica

Móvel Líquida (Pós-pago)



## Desconexões e Downgrade

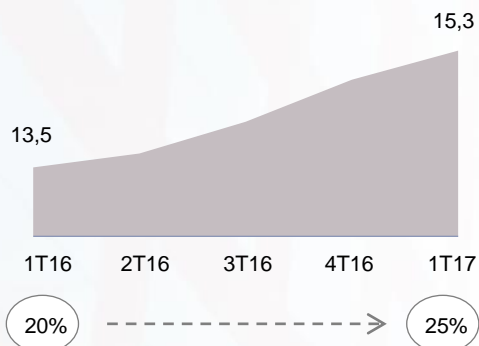
(Pós-pago)



... enquanto estratégia "mais por mais" e ajustes de preços melhoram o ARPU

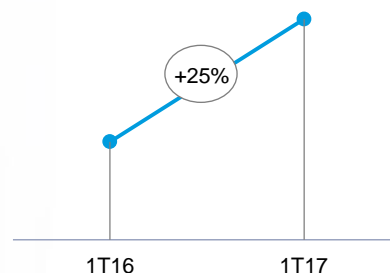
## Evolução da Base Pós-pago

(Milhões de usuários; % do pós-pago na base)



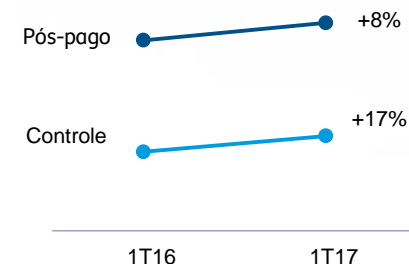
## ARPU de aquisição

(Adições brutas do pós-pago; R\$/mês)



## ARPU da Base

(Clientes pós-pago; R\$/mês)



# Transformação da Base de Clientes: Pré-pago

## Focando em ofertas recorrentes

### Pacotes diários

**R\$0,99**

50MB +WhatsApp

+

**R\$0,99**

Voz ilimitada on-net



### Pacotes semanais

**R\$10**

1GB + 100 min  
+ Deezer  
+WhatsApp

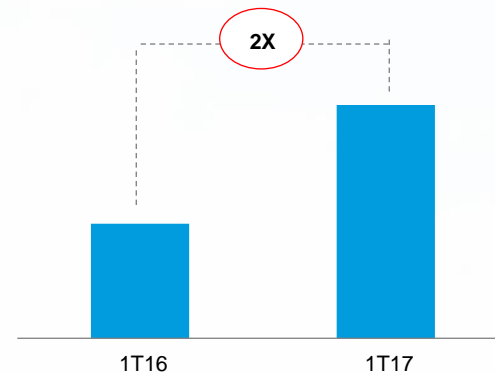
**R\$9**

1GB + on-net  
ilimitado +  
Deezer  
+WhatsApp

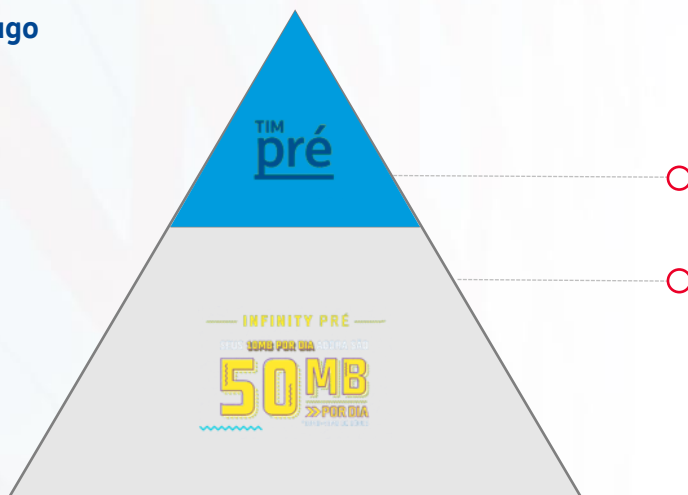


## Base Pré-paga Recorrente

(média trimestral)



## Perfil do cliente pré-pago



ARPU

2x

x

% de utilização de dados

>70%

<50%

**As ofertas recorrentes tem êxito em atrair cliente Pré-pago com maior valor**

# Receita de Dados representa mais de 50% de RSM

Todos os planos com serviços digitais incorporados.

Melhorando a fidelização e a aquisição



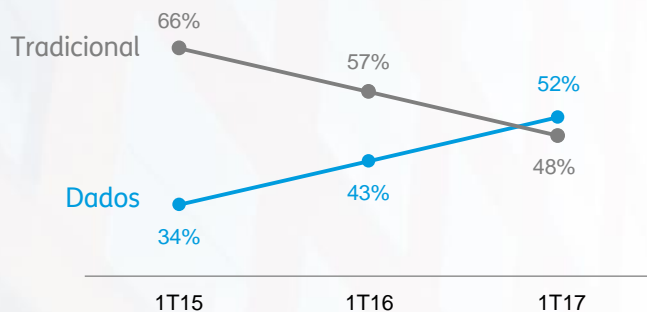
Resultando em maior receita de dados

## Alterando o perfil da Base de Clientes

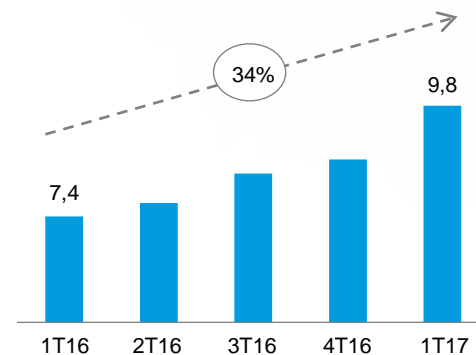
Usuários 4G na base (%)



Mix da Receita Líq. de Serviços Móveis (%)



ARPU de SVA (R\$; %A/A)

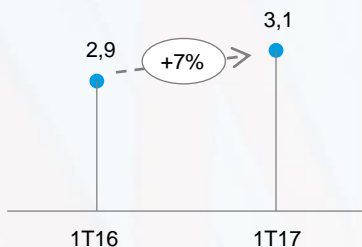


# Soluções Residenciais: Consistência da TIM Live e Novas Oportunidades

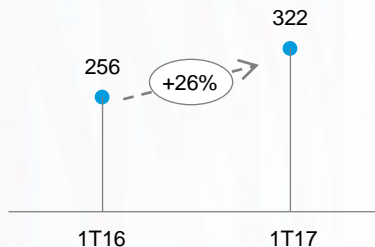
## Aumento da base de clientes com eficiência

#1 no ranking de velocidade Netflix ISP

Homes Passed (milhões)

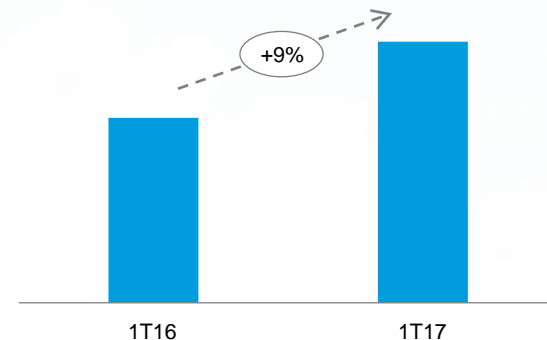


Base de clientes (milhares)



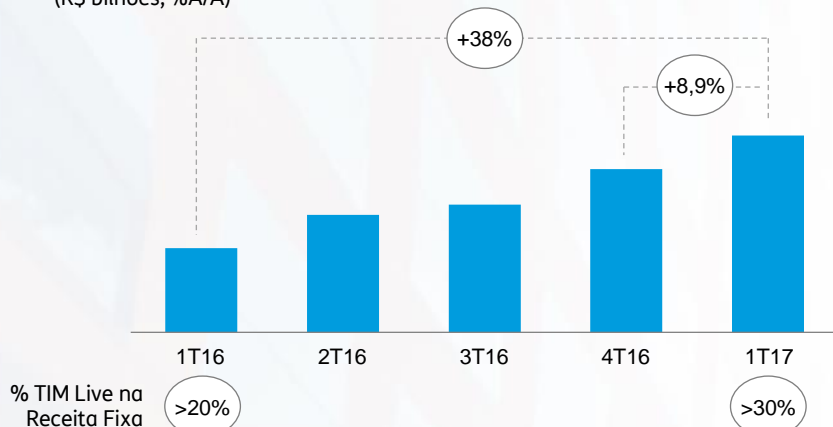
## Expansão de ARPU TIM Live

(%A/A)



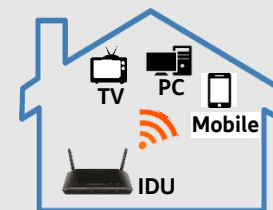
## Receita Líquida TIM Live

(R\$ bilhões; %A/A)



## Testes da solução WTTx : TIM Casa Internet

- Funciona em LTE (700MHz, 1.8GHz e 2.6GHz);
- Ofertas disponíveis: 2Mbps (50GB) e 4Mbps (80GB);
- Mercado Alvo: Residencial;
- CPE de auto instalação (comodato com fidelização).



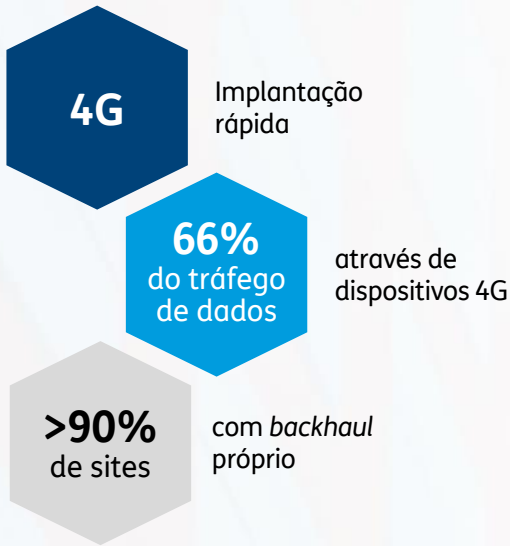
## Primeiros resultados:

- Cidade: Rio Verde (GO);
- Alto nível de satisfação (>9.6/10);
- Consumo médio de dados: ~70GB/mês;
- >80% não tinham banda larga.

TIM casa internet

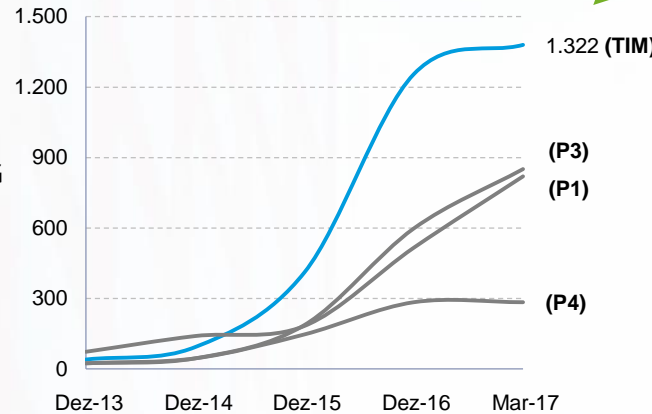
DIFERENTE É TER INTERNET FÁCIL EM CASA.

# Rápida Implementação do 4G Suportando a Estratégia de Dados



Evolução de cidades com cobertura 4G (# de cidades)

Implementação do 700MHz iniciada em Goiás e Brasília



Fonte: Teleco (concorrentes)

## Duplicando a Capacidade 4G em áreas-Chave com Refarming de 1.8GHz

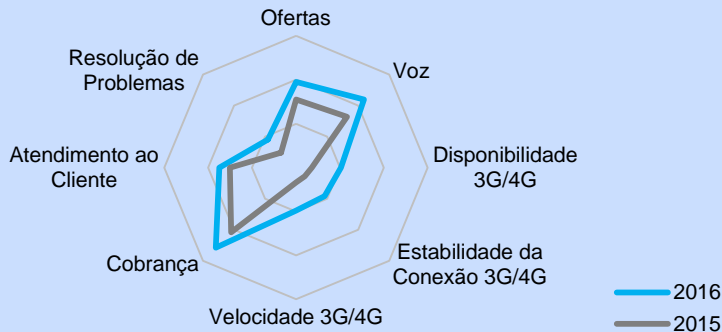
de (1T15) para (1T17)  
**10MHz** para **20MHz**

- ✓ Rio de Janeiro
- ✓ São Paulo
- ✓ Porto Alegre
- ✓ Curitiba
- ✓ Distrito Federal

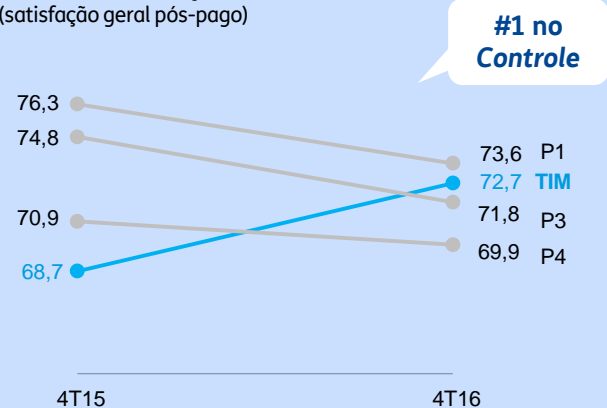
Com 10MHz adicional do 700MHz ainda por vir

## Pesquisas de Percepção de Qualidade

Evolução anual da TIM  
 (Pesquisa de satisfação da ANATEL - 2016)



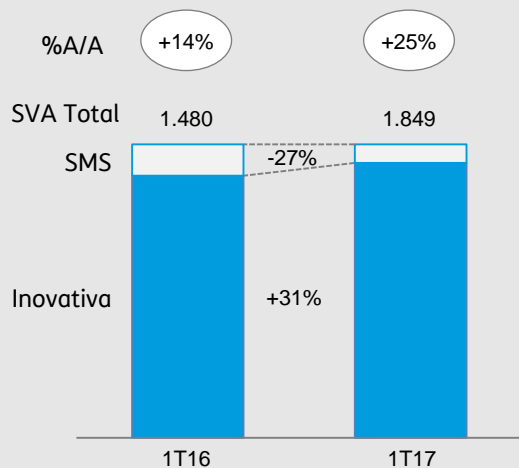
Índice de satisfação do cliente<sup>1</sup>  
 (satisfação geral pós-pago)



# Marco da Transformação: Receita de volta ao terreno positivo

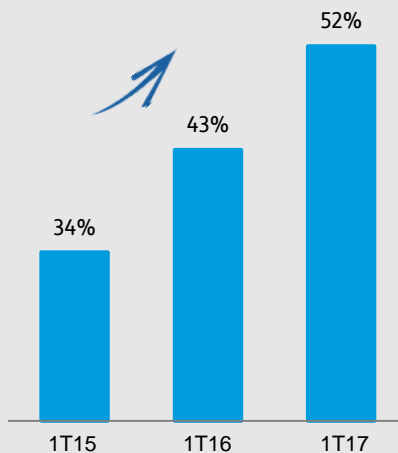
## Aceleração do Crescimento de Dados

(R\$ milhões; %A/A)



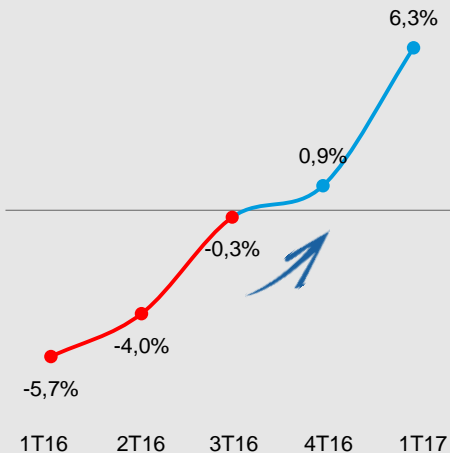
## Remodelando a Receita

(% SVA em RMS)



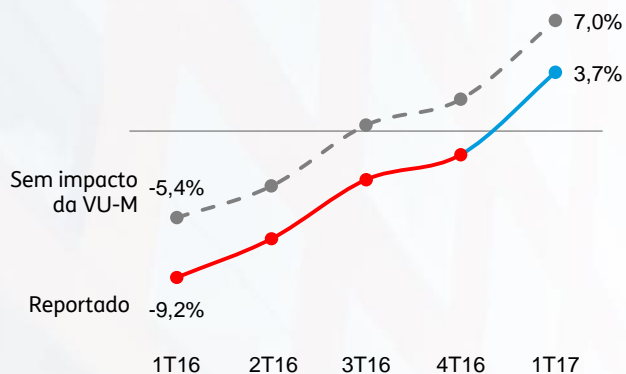
## Negócio Gerado

(Receita Líq. de Serviços Móveis ex-receita entrante; %A/A)



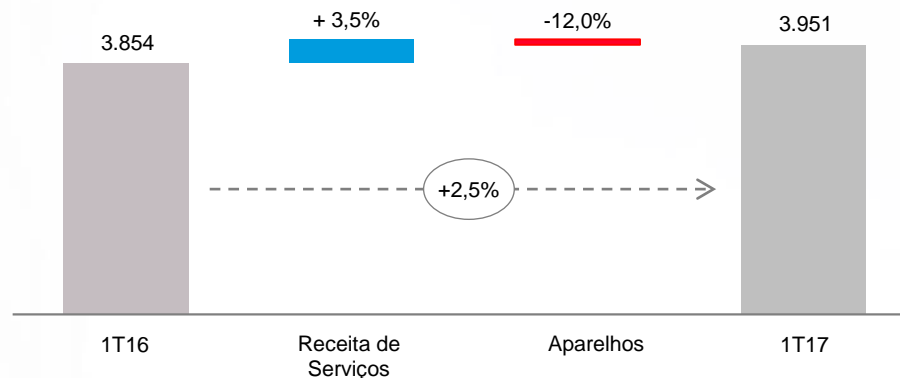
## Receita Líquida de Serviços Móveis

(%A/A)



## Receita líquida Total

(R\$ milhões; %A/A)

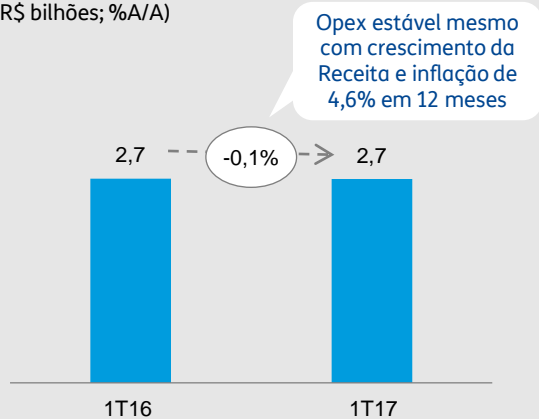




# Sólido Crescimento do EBITDA com Controle de Opex e Expansão de Margem

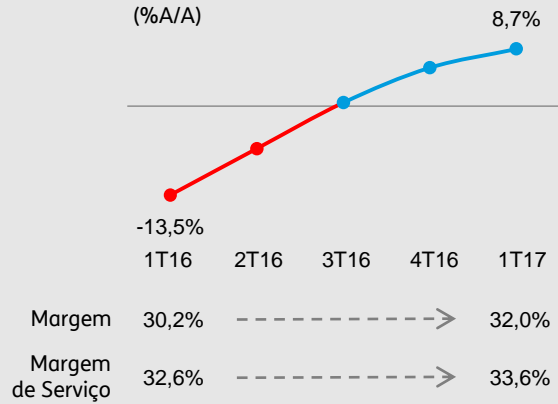
## OPEX Normalizado<sup>1</sup>

(R\$ bilhões; %A/A)



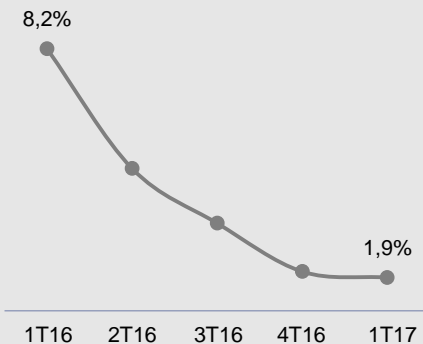
## Crescimento do EBITDA Normalizado<sup>1</sup>

(%A/A)



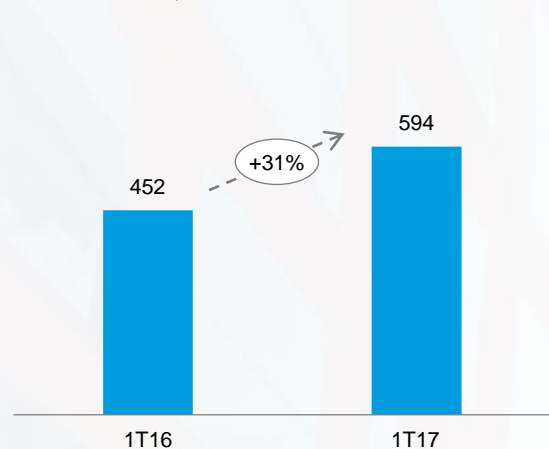
## Exposição do EBITDA à VU-M

(%)



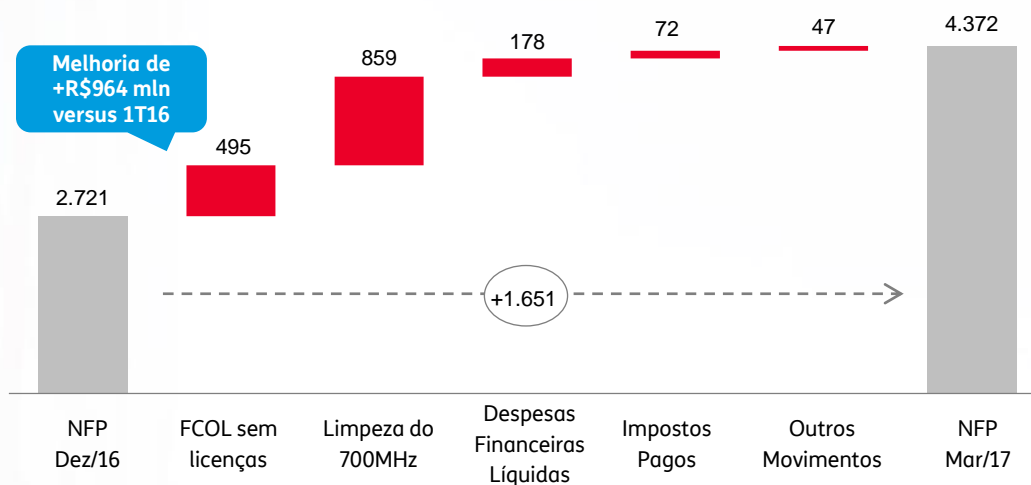
## EBITDA-Capex Normalizado<sup>1</sup>

(R\$ milhões; %A/A)



## Evolução da Posição Financeira Líquida

(R\$ milhões, %)



# Principais Mensagens do 1T17 & Perspectivas

## Transformação Operacional e Financeira já apresenta resultados



## Tendência de recuperação deve continuar

- ▶ **Rede e Qualidade:** Qualidade da rede a ser percebida como um fator de diferenciação e VoLTE a ser lançado em 2T17, auxiliando a qualidade de voz
- ▶ **Ofertas:** Novas ofertas continuam a reformular a base de clientes e o perfil de uso
- ▶ **Finanças:** Receita e EBITDA com crescimento em todos os trimestres e continuidade do crescimento de FCOL

## Cidades cobertas com 4G (final do período)

