Apresentação de Resultados

TIM PARTICIPAÇÕES

4º TRI . 2014

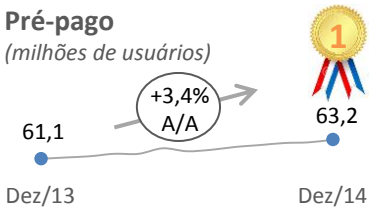
TIMP3
NOVO
MERCADO
BM&FBOVESPA

TIM
Você, sem fronteiras.

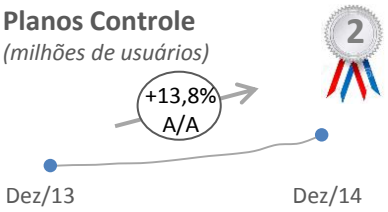
DESTAQUES DO RESULTADO: UM TRI SÓLIDO PARA FECHAR UM ANO SÓLIDO

Base de Clientes
75,7
milhões de clientes

Pré-pago *(milhões de usuários)*

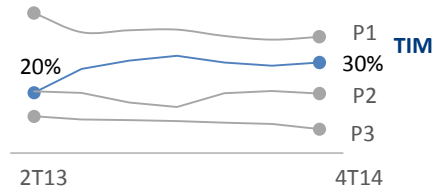


Planos Controle *(milhões de usuários)*

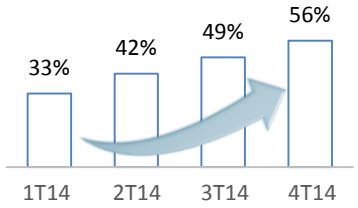


Aceleração de Dados
34
milhões de usuários (+26% A/A)

Market Share 4G *(%)*

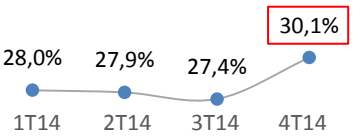


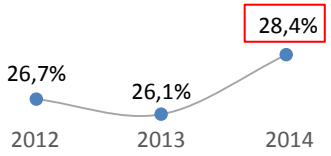
Crescimento da Receita Bruta de Dados (ex-SMS) *(% A/A)*



Melhorando a Rentabilidade
30%
Margem EBITDA

Margem EBITDA *(%)*





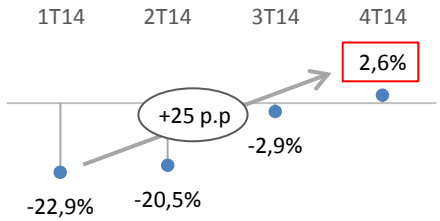
Crescimento do EBITDA :

4T14 x 4T13: +4,0%

2014 x 2013: +6,4%

Turnaround do negócio Fixo

Receita Líquida *(Δ% A/A)*



Fonte: TIM e Anatel

Retrospectiva do Ano 2014

- ✚ Crescimento consistente na receita de *Negócio Gerado* + 6,3% (A/A)
- ✚ Resultados financeiros sólidos
  - ✓ Crescimento em EBITDA / EBIT / Lucro
- ✚ Nova abordagem de Infraestrutura: centralizada em dados
- ✚ Leilão 4G: posicionamento para o futuro assegurado
- ✚ Ofertas Inovadoras que geram valor:
  - Cobrança por dia Infinity Dia

  - Controle WhatsApp

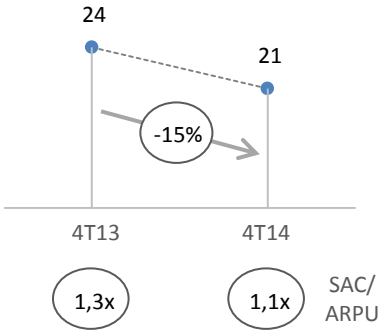
  - Planos de compartilhamento de internet
- ✚ Fixo Corporativo: *turnaround* concluído
- ✚ Live TIM: melhor banda larga fixa do mercado
- — Impacto da redução de VU-M ainda significativo: ~R$372 milhões no EBITDA em 2014
- — Forte redução no negócio de SMS (-26% A/A em receitas)
- — Ambiente macroeconômico mais difícil: PIB: +0,15%* Inflação: 6,4% em 2014

*Consensus do Banco Central

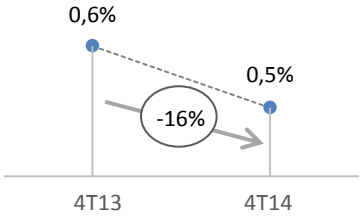
MANTENDO O FOCO NA EXECUÇÃO

Eficiência Operacional

SAC (Custo de Aquisição de Clientes)
(R$; % A/A)

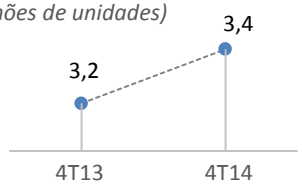


Inadimplência
(% PDD sobre receita bruta)



Equipando a Base de Clientes

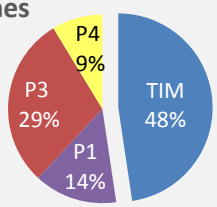
Venda de Aparelhos
(milhões de unidades)



- ✓ +6,3% de crescimento A/A
- ✓ +6,1% de crescimento T/T

% na venda de smartphones entre as operadoras no 4T

- ✓ Líder no mercado de venda de aparelhos
- ✓ Aumento de 16 p.p. no 4T14 vs. 4T13



Fonte: TIM e Grupo GFK

Sólida Performance em Adições

Pré-pago

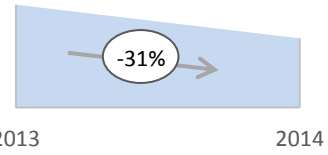
- ✓ 1º lugar em market share pré-pago
- ✓ + 2,1 mi de clientes em 2014

Pós-pago

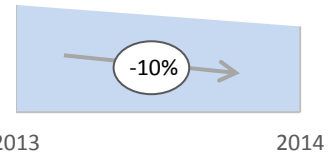
- ✓ 25% de *share* de adições líquidas em dezembro (sem M2M e banda larga)
- ✓ Aumento de 14% A/A na base dos planos Controle em 2014

Reduções de Custo de Rede e Interconexão

Custo de Interconexão
(R$; % A/A)



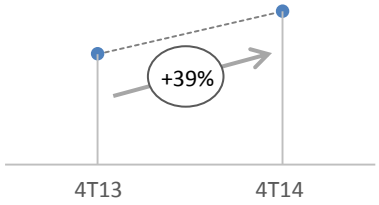
Custo de Linhas Alugadas
(R$; % A/A)



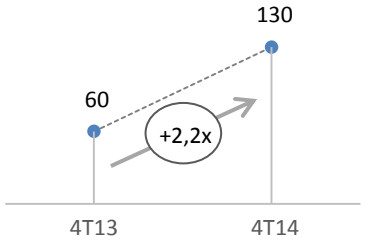
- ✓ Relevante redução de custo mesmo com crescimento de 39% no tráfego de dados em 2014, quando comparado com 2013
- ✓ Redução dos preços regulados e substituição de linhas alugadas por infraestrutura própria

Progresso do Negócio Fixo

Soluções Corporativas: Novas Vendas
(R$; % A/A)

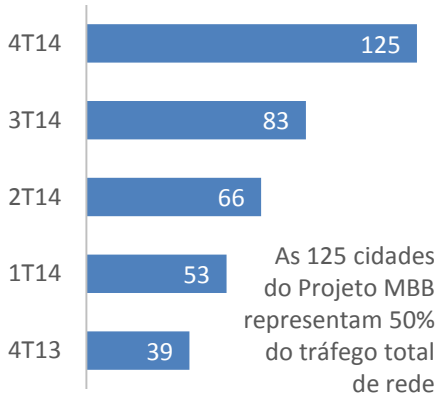


Live TIM Ultra Banda Larga
(milhares de usuários)



INFRAESTRUTURA EM EVOLUÇÃO...

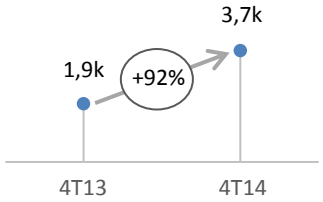
Evolução da Banda Larga Móvel (cidades)



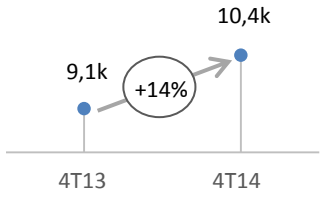
As 125 cidades do Projeto MBB representam 50% do tráfego total de rede

Densificação de Sites

Número de sites 4G



Número de sites 3G



Wifi e Small Cells

- ✓ > 100% A/A
- ✓ Isenção de FISTEL aprovada em Jan/15

Implantação de cobertura Indoor

- ✓ Solução DAS (Sistema de Distribuição de Antenas)
- ✓ Femto Cells (corporativo)
- ✓ Wi-Fi (clientes)

Cobertura Inovadora

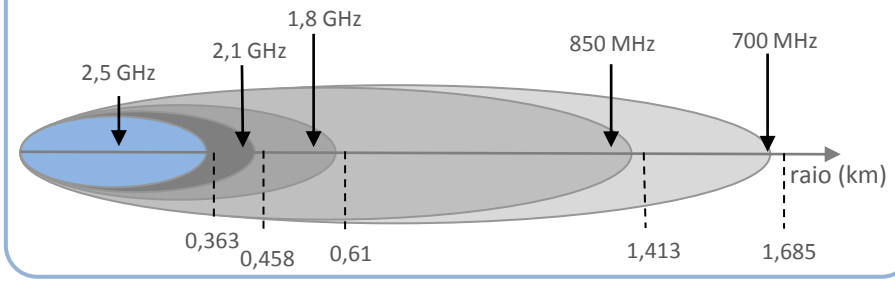
Implantação em:

- ✓ Rio de Janeiro
- ✓ Curitiba
- ✓ Brasília
- ✓ Manaus
- ✓ Natal
- ✓ São Luís

Uso Eficiente do Portfolio de Espectros

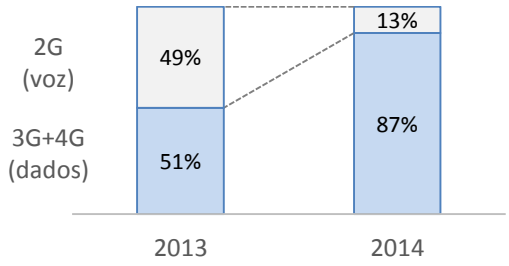
Banda	850 MHz	900 MHz	1800 MHz	2100 MHz	2500 MHz	700 MHz
Tecnologias Possíveis	2G/3G	2G/3G	2G/4G	3G	4G	4G

Características da Cobertura Móvel
(Simulação de cobertura urbana)



Perfil de Investimento

- ✓ Fibra (metropolitana + LD): expansão para **~55 mil Km** em 2014
- ✓ Alocação de recursos em serviços inovadores:

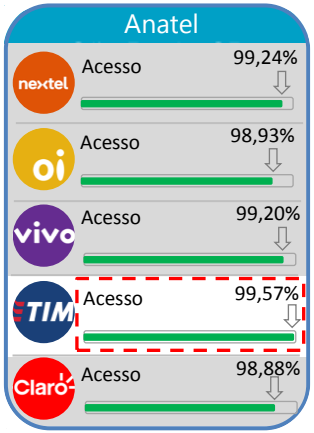


R$3,9 bi Capex Orgânico
+
R$2,9 bi
(Licenças & Limpeza 4G)
=
R$6,85 bilhões
em 2014

...RESSALTANDO A MELHORIA DE QUALIDADE

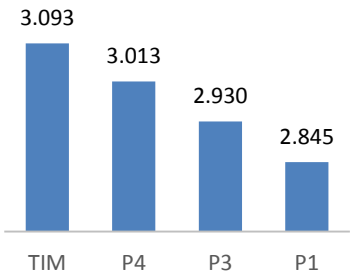
Evolução de Dados

Ranking de Acesso de Dados (3G) em SP



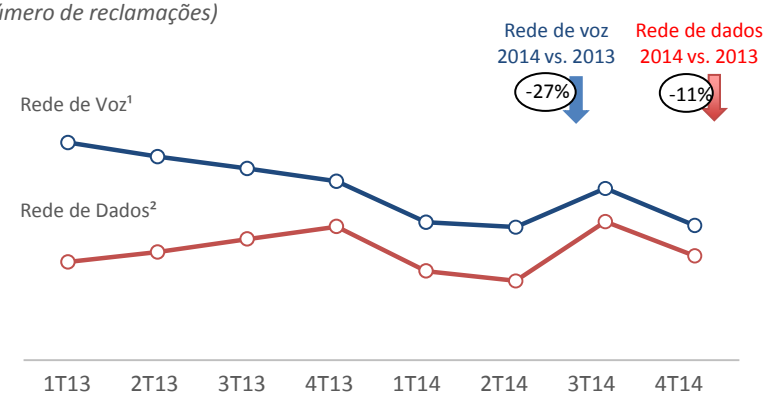
Fonte: Anatel

Sites 4G nas Capitais



Métricas Anatel

Reclamações de Rede
(número de reclamações)

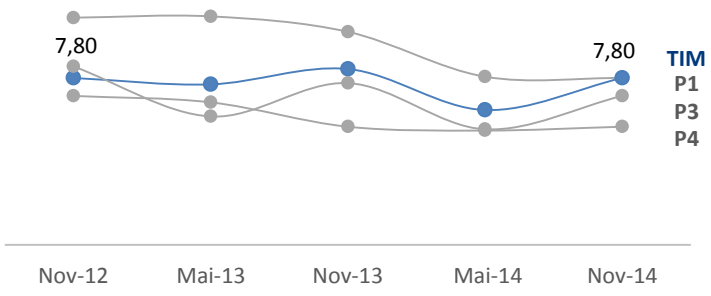


¹ Rede de Voz (reparo e completamento de chamadas)
² Rede de Dados: estimativa feita pela TIM e composta pelo subconjunto do grupo de reclamações de Serviços Adicionais

Fonte: Anatel

Satisfação dos Consumidores

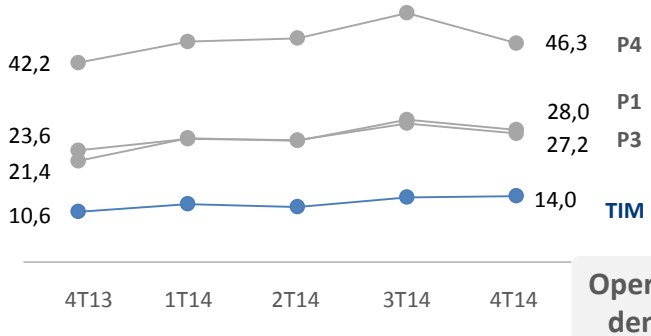
Satisfação média com Cobertura e Qualidade de Ligações
(pontuação atribuída por clientes)



Fonte: Pesquisa de satisfação nacional da Companhia

Reclamações dos Consumidores

Total de Demandas na Agência de Proteção ao Consumidor (Procon)
(reclamações por grupo econômico em milhares)



Operadora menos demandada no Procon

Fonte: SENACON/MJ

EVOLUÇÃO ESTRATÉGICA DA OFERTA CONTINUA

Inovação da Oferta

Protegendo a receita *core*

INFINITY TURBO 7

INFINITY DIA

PLANOS DE COMPARTILHAMENTO DE INTERNET

OFERTA DIÁRIA R$ 0.75

- ✓ Alavancando ofertas com simplicidade, transparência e conveniência

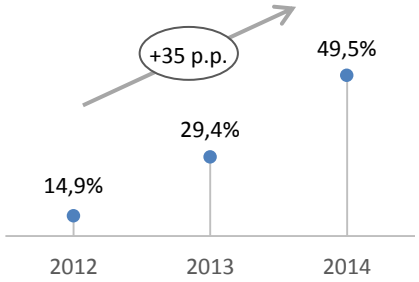
Além da conectividade em dados

Controle WhatsApp

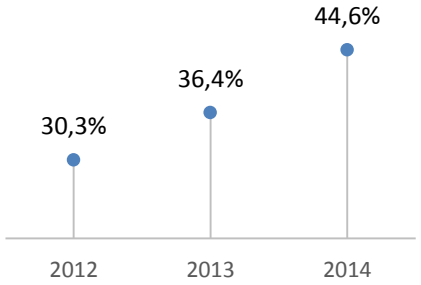
- ✓ Oferta centrada em dados, sem obrigações de voz
- ✓ Pacote de dados e WhatsApp inclusos na assinatura mensal
- ✓ Diferenciação dentre os concorrentes com impacto positivo na performance do pós-pago

Forte Progresso de Dados

Penetração de Smartphone
(% smartphones na base de clientes)

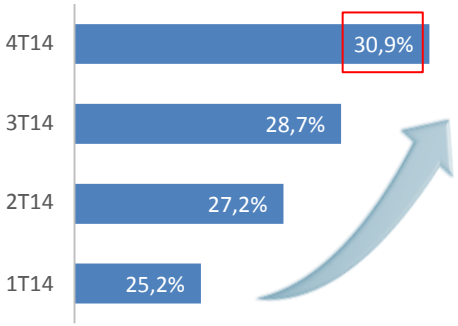


Base de Usuário de Dados
(% da base total)

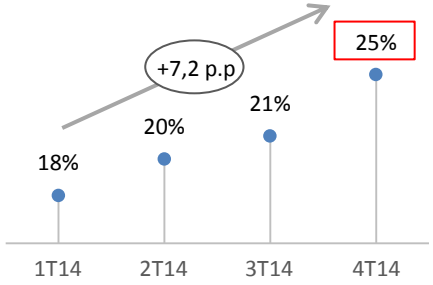


- ✓ Venda de Smartphone superior a 80% no 4T14

Penetração da Receita de Dados
(% da Rec. Bruta de Dados / Rec. Bruta de Serv. Móvel)



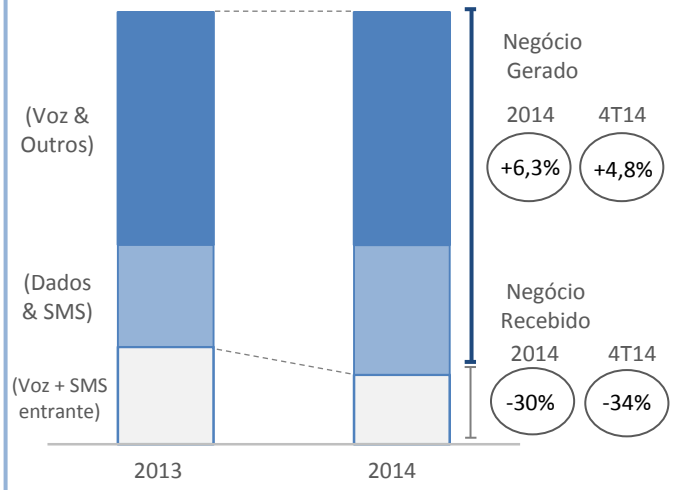
ARPU de Dados
(% crescimento A/A)



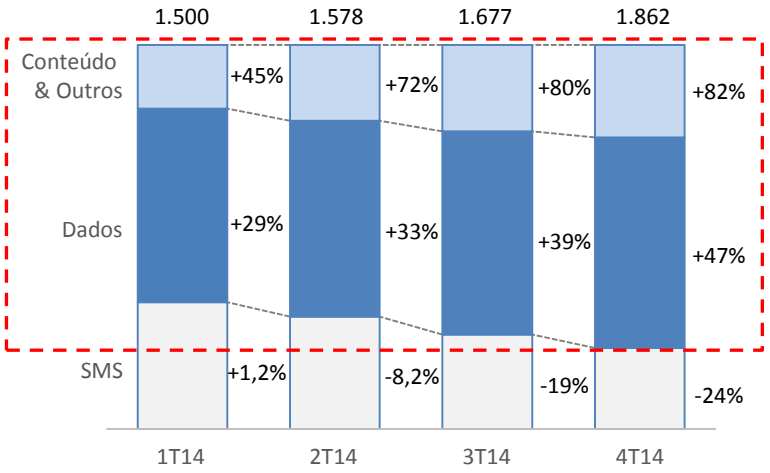
REMODELANDO O NEGÓCIO

Diferentes Perfis de Receita

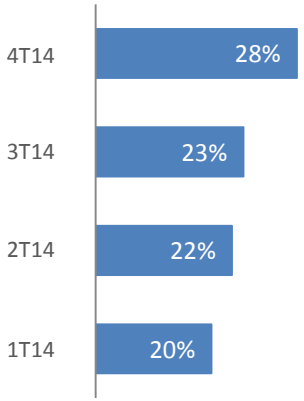
Receita Líquida de Serviços Móveis
(% A/A)



Mix da Receita Bruta de Dados
(% A/A)

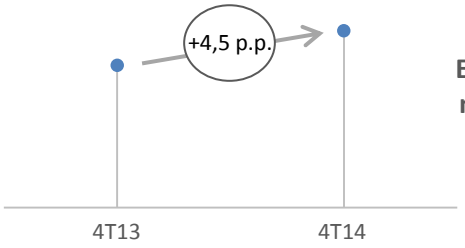


Crescimento da Receita Bruta de Dados
(% A/A)



Melhorando a Rentabilidade

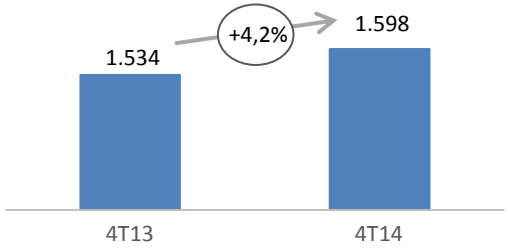
Primeira Margem Móvel*
(% A/A)



Crescimento em 2014: +5,2 p.p.

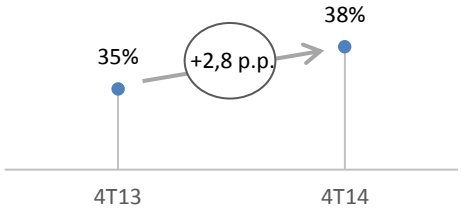
Excluindo o negócio de aparelhos

EBITDA de Serviços
(R$ milhões; % A/A)



Crescimento em 2014: +6,9%

Margem EBITDA de Serviços
(% A/A)



Crescimento em 2014: +3,0 p.p.

* Primeira Margem Móvel = Negócio Gerado menos custos atrelados ao serviço.

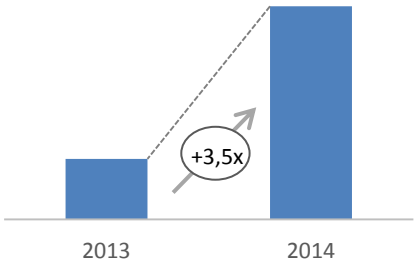
ACELERANDO A PERFORMANCE DO NEGÓCIO FIXO

Soluções Corporativas

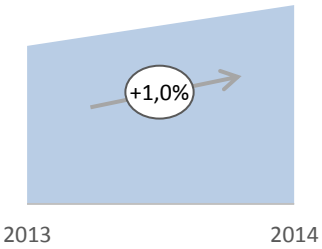
Recapitulando a remodelagem do negócio em 2014:

- ✓ Gestão da base de clientes
- ✓ Lançamento da rede *Multiservice*
- ✓ Reorganização da equipe de vendas
- ✓ Reposicionamento da marca
- ✓ Redesenho do portfolio de serviços
- ✓ Integração Fixo + Móvel para clientes corporativos

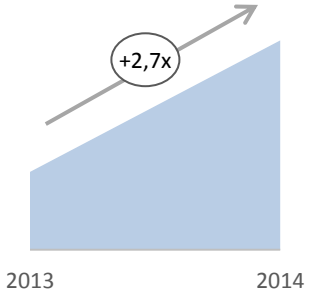
Receitas de Novas Vendas
(A/A)



Receita Líquida
(com intercompany)

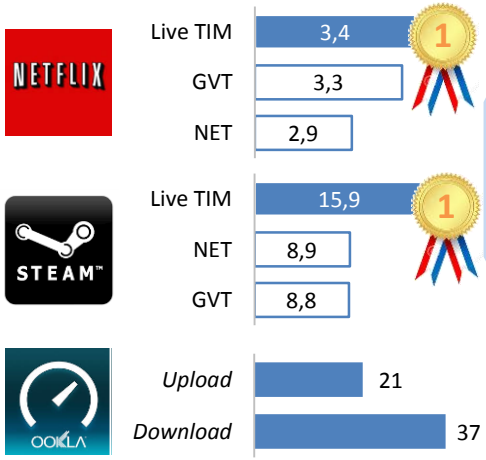


EBITDA



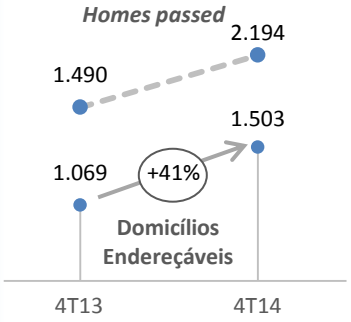
LIVE TIM

Produto com performance diferenciada …
(ranking de velocidade ISP - Mbps)

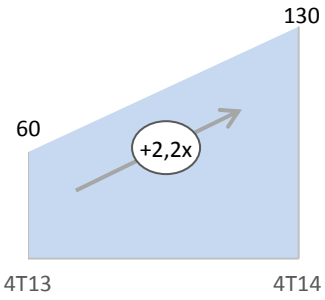


…com sólidos resultados financeiros e operacionais

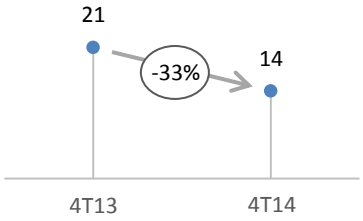
Cobertura
(000 domicílios)



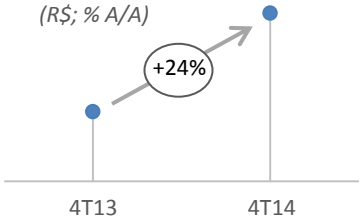
Base de Clientes
(milhares de usuários)



Payback de Novas Linhas
(meses)



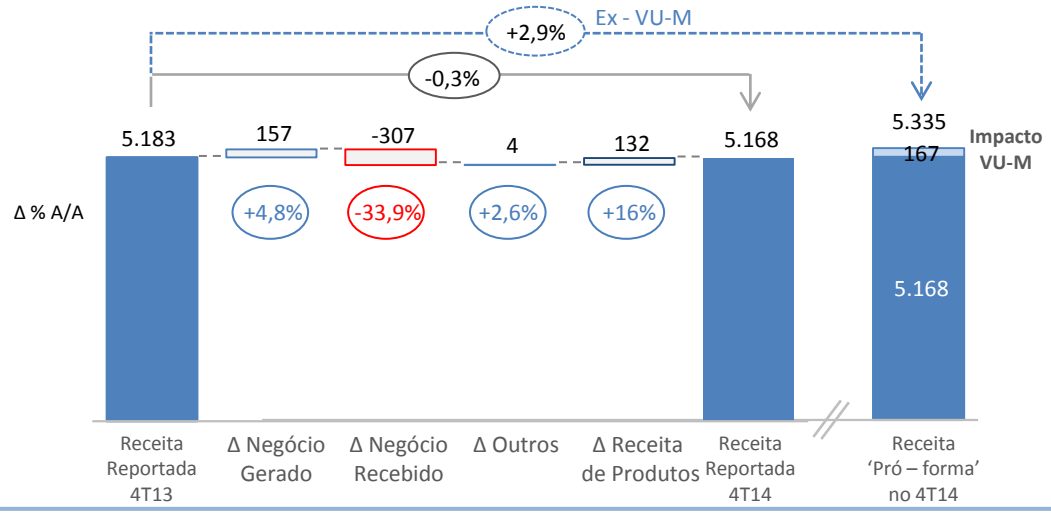
ARPU
(R$; % A/A)



ANÁLISE DOS RESULTADOS FINANCEIROS (1/2)

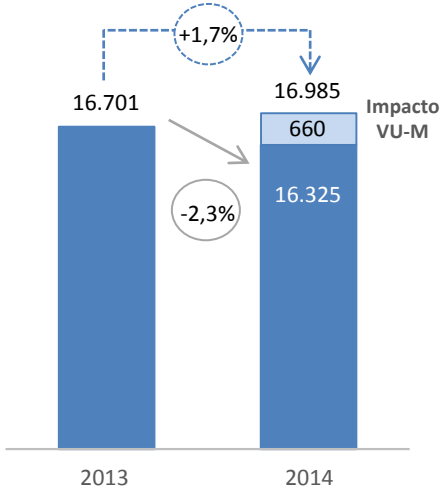
Receita Líquida

(R$ milhões, % A/A)



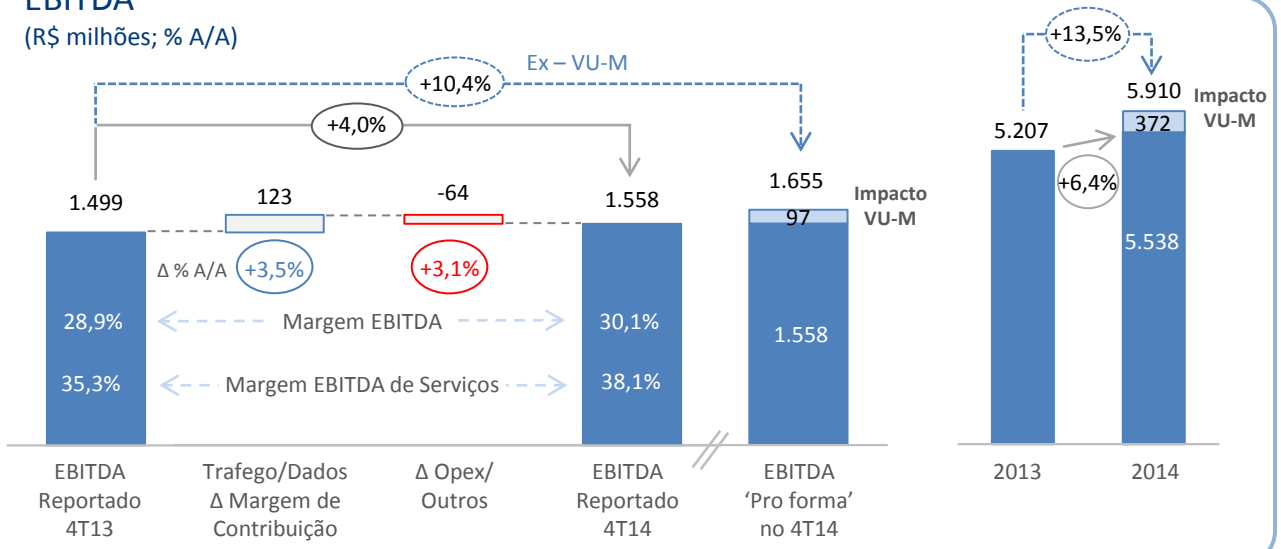
Receita Líquida de Serviços

(R$ milhões, % A/A)



EBITDA

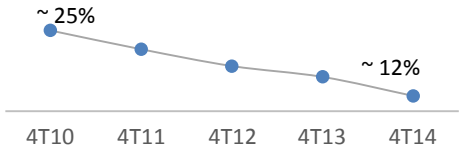
(R$ milhões; % A/A)



Exposição VU-M

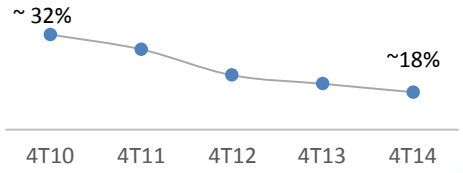
Exposição da Receita

(% da receita de serviços líquida)



Exposição do EBITDA

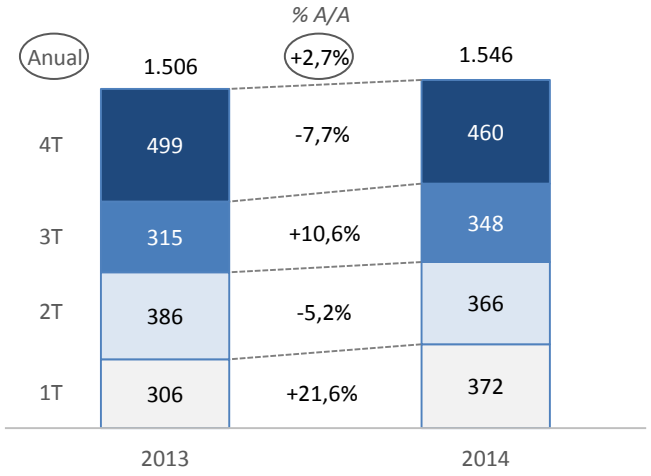
(% do EBITDA)



ANÁLISE DOS RESULTADOS FINANCEIROS (2/2)

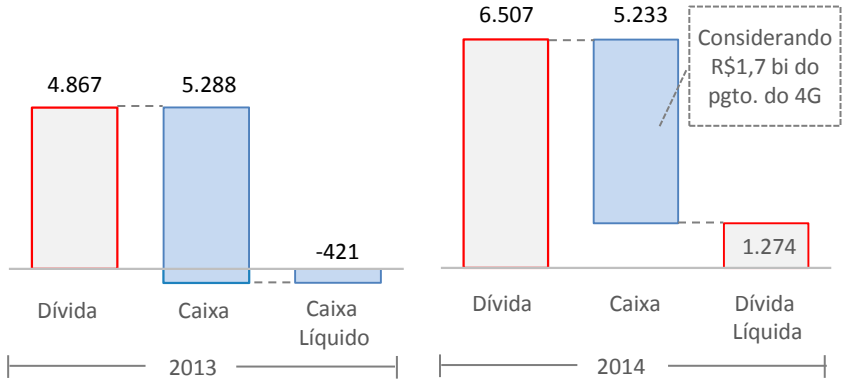
Evolução do Lucro Líquido

(R$ milhões; % A/A)



Dívida Líquida

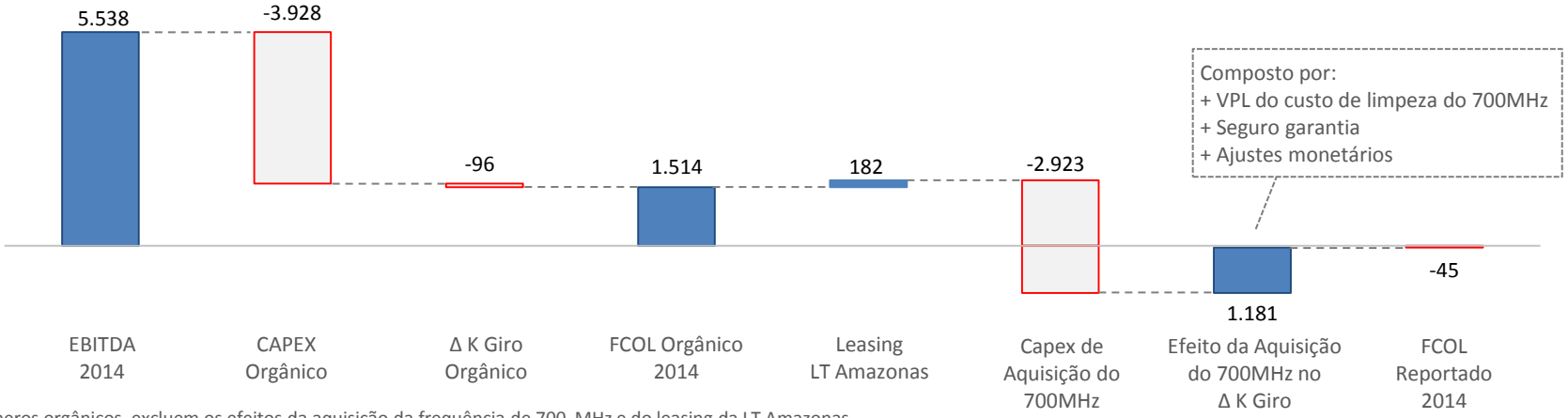
(R$ milhões)



Dívida Líquida/EBITDA 12m: 0,23x

Fluxo de Caixa - 12 meses

(R$ milhões; R$ A/A)

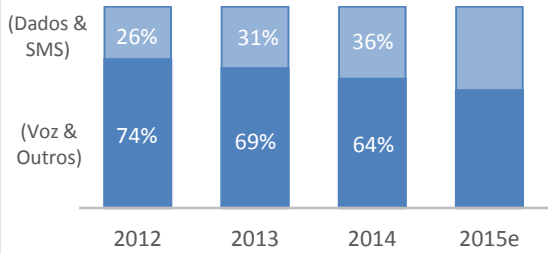


*Números orgânicos excluem os efeitos da aquisição da frequência de 700 MHz e do leasing da LT Amazonas

CONCLUSÕES

Mudando o Perfil do Negócio

Receita Líquida de Negócios Gerados



- ✓ Alterando o perfil de receita
- ✓ Dados pré-pago como fonte chave para o crescimento
- ✓ TIM estrategicamente bem posicionada com foco em dados para a classe média

Foco na Execução

- ✓ Mantendo o controle de custos mesmo com a pressão macroeconômica
- ✓ Mantendo ofertas inovadoras:
  - Infinity Dia, plano Controle Whatsapp, Plano de Internet compartilhada, TIMmusic em parceria com Deezer, TIM Multibank (2015), Blue Box (2015)
- ✓ *Turnaround* do Negócio Fixo completo: de volta ao crescimento em 2015
- ✓ Live TIM: de opção para realidade

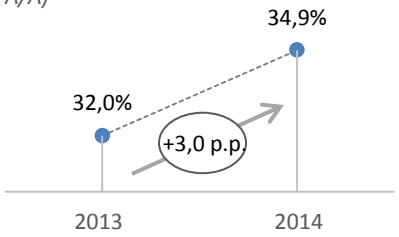
LIVE TIM BLUE BOX · TIM MULTIBANK · CONTROLE WhatsApp · TIMmusic by DEEZER

Aumentando a Rentabilidade

- ✓ Crescimento do EBITDA em 2014: +6,4% A/A
- ✓ Expansão das margens através da redução do Opex e novas fontes de receita

Margem EBITDA de Serviços

(%; A/A)



Infraestrutura Alavancando o Crescimento

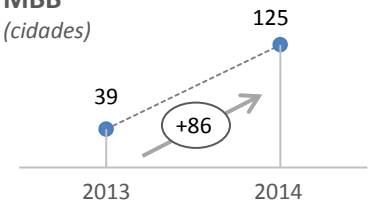
Construindo o Futuro

- ✓ 4G LTE em 700MHz e 1.800MHz

- ✓ Projeto de banda larga móvel (MBB)

MBB

(cidades)



Investindo com Eficiência

- ✓ Venda de torres

- ✓ Análise com *Big data* para alocação de CAPEX

TIM: Uma Sólida Operadora

- ✓ Entregando importantes resultados operacionais e financeiros
- ✓ Posicionamento de mercado voltado para o crescimento
- ✓ Renovada cultura de inovação, qualidade e atendimento
- ✓ Mantendo-se forte e comprometida no longo prazo, com reconhecida liderança institucional
- ✓ Melhor governança da indústria: Novo Mercado

Apresentação do novo plano industrial em 20 de Fevereiro de 2015