Apresentação de Resultados

2º TRI 2015



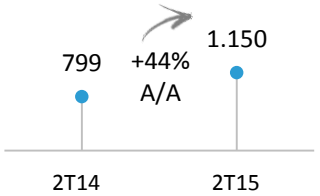
TIMP3
NOVO MERCADO
BM&FBOVESPA

TIM
Você, sem fronteiras.

Destaques do segundo trimestre de 2015: indicadores estratégicos sólidos em um cenário difícil

Sólido desempenho dos serviços inovativos*

Receita líq. inovativa



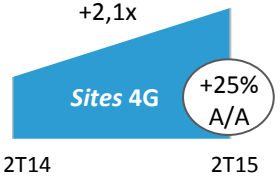
Usuários de dados +7% A/A

*dados ex-SMS

Investir em infraestrutura continua sendo prioridade máxima



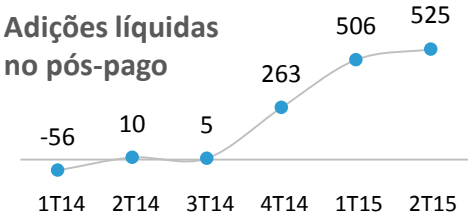
Investimentos 4G



Acelerando no pós-pago

Base pós-paga +11% A/A

Adições líquidas no pós-pago



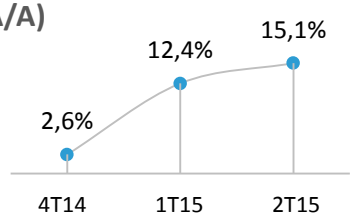
Foco em margem

Custos*	**-11% A/A**
Margem EBITDA*	**29,2%**
Margem EBITDA de Serviços*	**35,4%**

*Excluindo o impacto da venda de torres

Forte crescimento do fixo

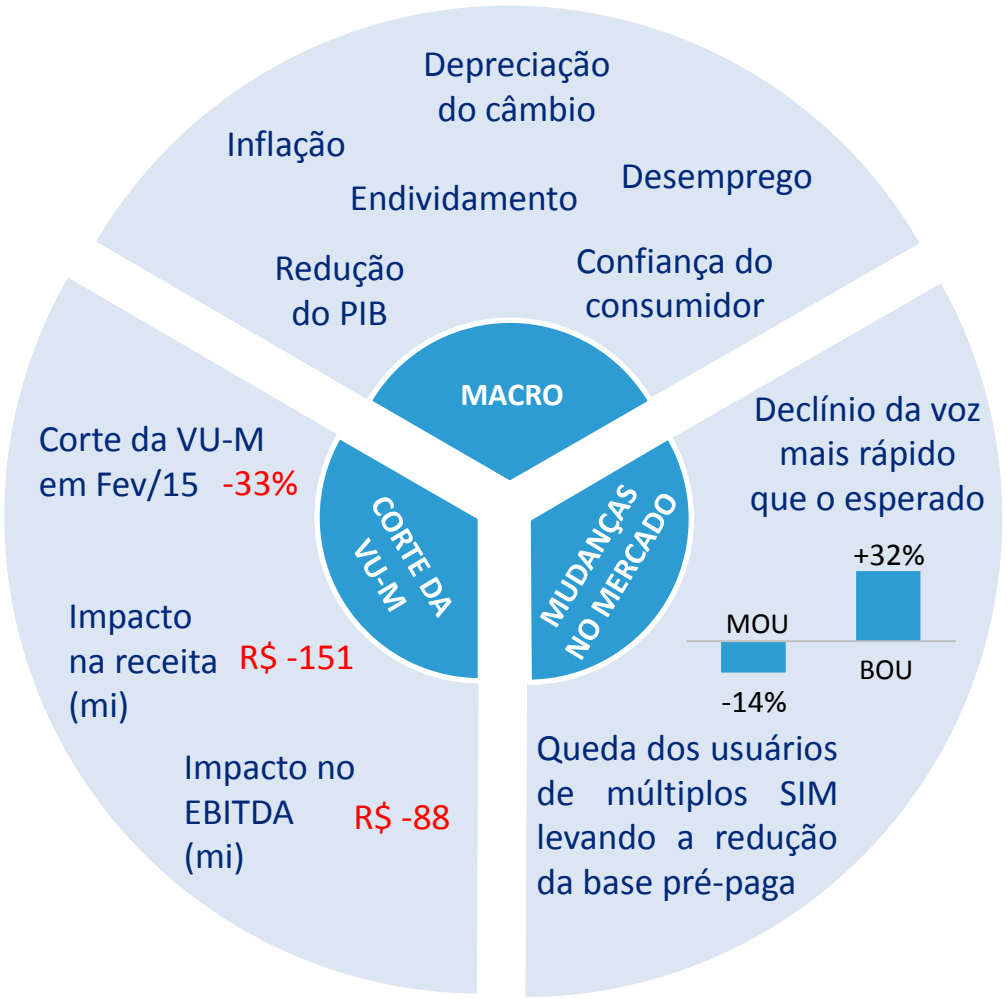
Receita líquida do fixo (% A/A)



Trimestre e visão de curto prazo desafiadores

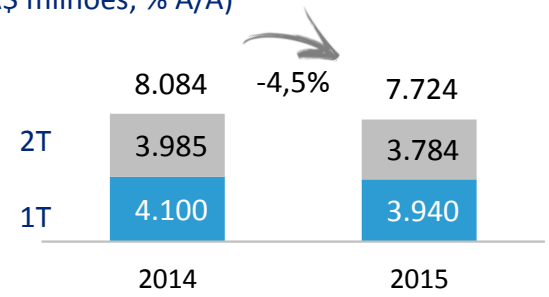
- Impacto da macroeconomia no Pré-pago
- Impacto da VU-M na RLS
- Declínio da voz na indústria como um todo

Desafios no curto prazo impactando a RLS, mas crescimento de Dados e Negócio Gerado apontam recuperação



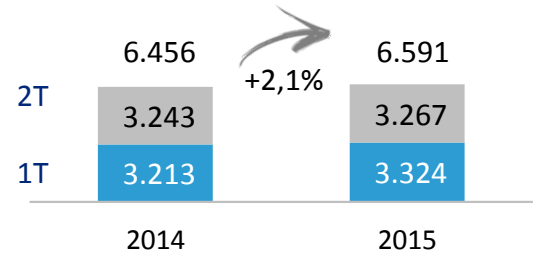
Receita Líquida de Serviços

(R$ milhões; % A/A)



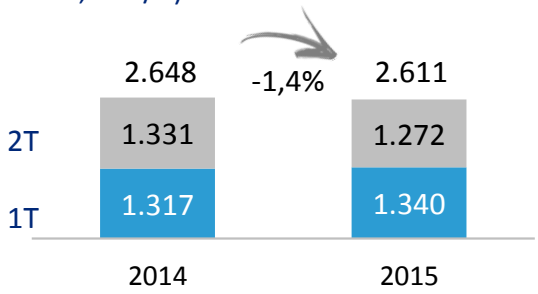
Negócio Gerado

(Rec. Líq. Sainte R$ mi; % A/A)



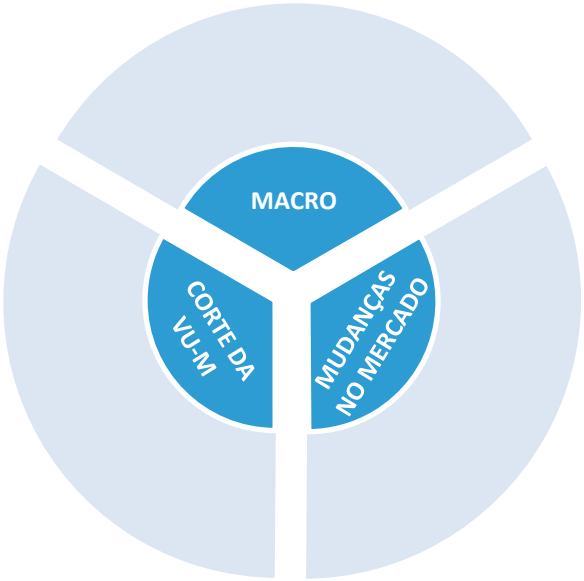
EBITDA (excluindo venda de torres)

(R$ milhões; % A/A)



Estratégia e visão permanecem sólidas, com ajustes no curto prazo

Apesar dos desafios...



...mantemos nossa visão...



...ajustando quando necessário

- Ajuste fino nas ofertas para um cenário Macro mais difícil
- Aumentando a base de clientes de alto valor (oferta, atendimento & infraestrutura)
- Protegendo a posição no pré-pago & a geração de valor
- Operação eficiente e rigoroso controle de custos

Protegendo o valor da nossa base de clientes (pré), enquanto aumentamos a nossa base de valor (pós)

Infraestrutura, 4G e ofertas de dados permitem Reposicionamento no segmento de alto valor

Maximizando o Valor da Liderança no Pré-pago

1 Ajustando e desenvolvendo o portfólio do pré-pago

- Ofertas segmentadas voltadas para o mundo de dados:
  - Voz + Dados
  - Dias de uso
  - Conveniência

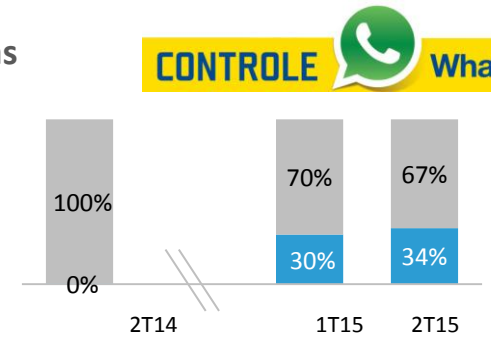


2 Endereçando o efeito da redução de múltiplos SIM

- Redução do efeito *washing machine (churn)*
- De adições brutas a recargas (receita)
- Melhorando o relacionamento com os clientes

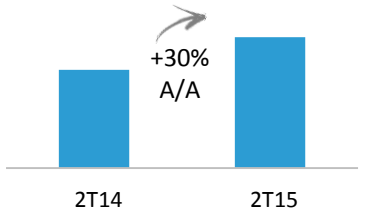
Avançando na Participação no Pós-pago

Participação nas adições líq. no pós-pago
(%)



Fonte: Anatel

Fidelização através dos planos Controle
(% A/A)



Fonte: Companhia

LIBERTY TOP

NOVA OFERTA

TIM Você, sem fronteiras. | Soluções Corporativas

- Aumentando a penetração no segmento pós-pago de alto valor
- Lançamento da oferta de alto valor por R$139/mês

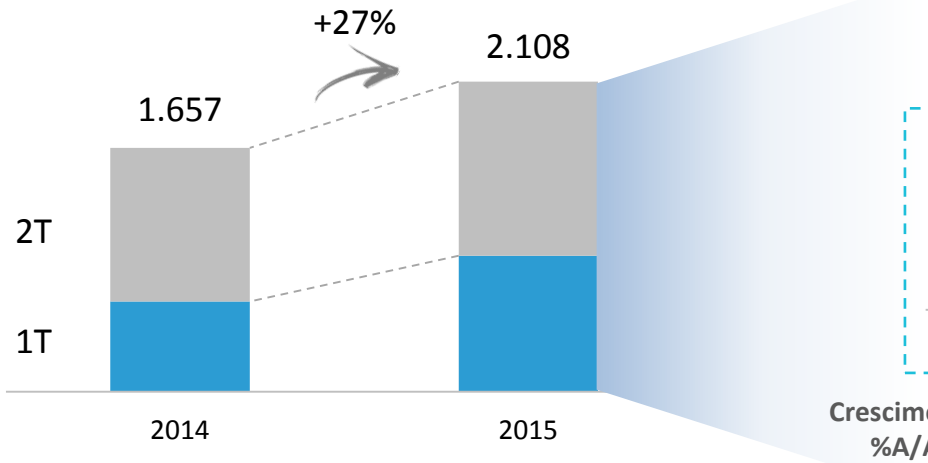
TARIFA FLAT



Expansão da rede em constante progresso, Investimentos sustentando a estratégia de longo prazo

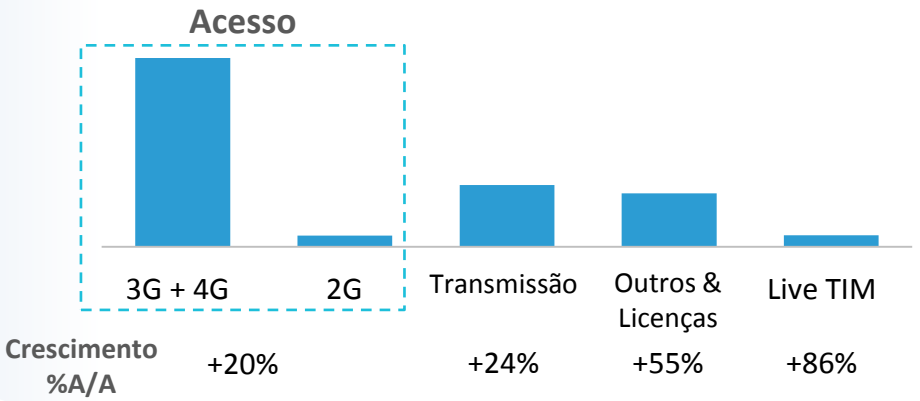
Evolução Trimestral do Capex

(R$ milhões; %A/A)



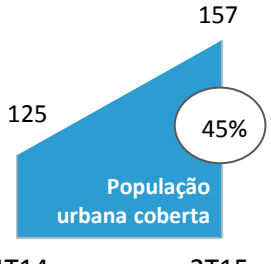
Distribuição do Capex no 1S15

(R$ milhões; %A/A)

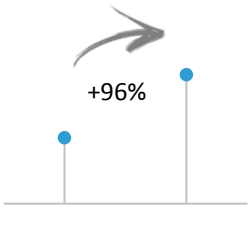


Evolução da Infraestrutura de Rede

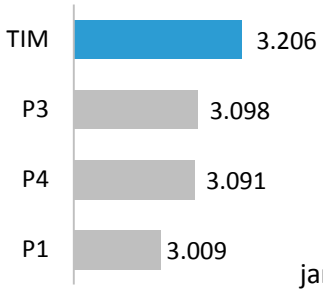
Cidades MBB



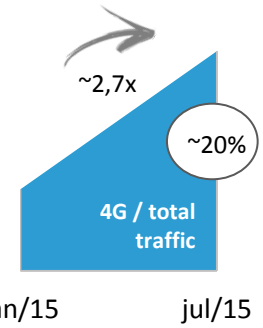
Small Cells & Wi-fi (% A/A)



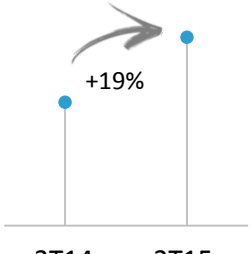
Sites 4G nas capitais



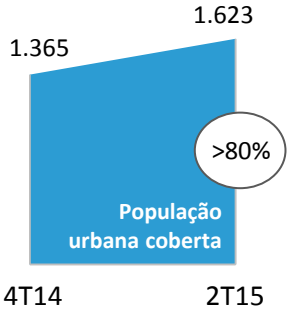
Tráfego 4G*



Sites 3G (% A/A)



Cidades com 3G



*Tráfego 4G nas cidades de São Paulo , Rio de Janeiro, Belo Horizonte, Brasília e Curitiba.

Melhoria das métricas de qualidade continua com aumento significativo da qualidade percebida

Métricas de Qualidade
(% estados dentro das metas[1] da Anatel)

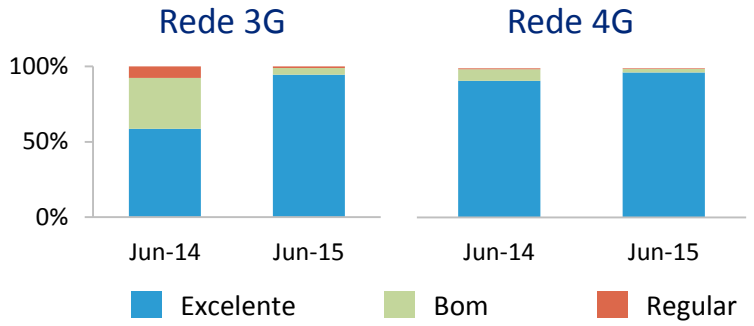
Acessibilidade de dados 3G & 4G: 100% ✓

Queda de dados 3G & 4G: 100% ✓

Acessibilidade e Queda de Voz: 100% ✓

(1) Resultados consolidados por estado dentro das metas mínimas exigidas pela Anatel - Maio/15, dados mais recentes disponíveis

Índice *Serveability*[2] de Dados
(% base de clientes por faixa de *Serveability*)



(2) Serveability = Acessibilidade * (1- Queda) * Disponibilidade

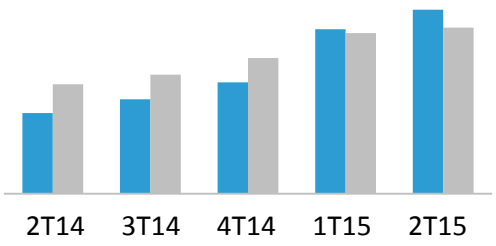
Companhia menos demandada no Procon[3]
58% abaixo da média do mercado

Investimentos em rede impulsionando a qualidade para suportar uma sólida posição em dados

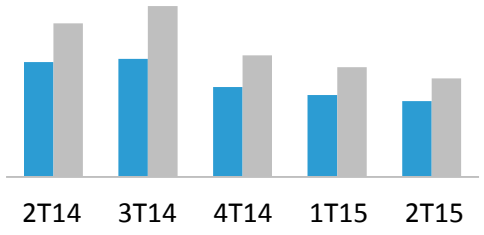
Speed Test:
(Ookla)[4]

Média do Mercado
TIM

Taxa de Transferência (Kbps)
(*downlink* nas redes 2G/3G)



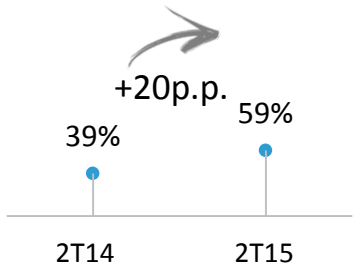
Latência (ms)
(nas redes 2G/3G; quanto menor melhor)



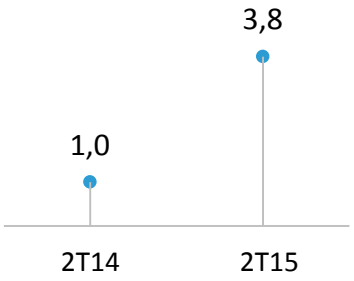
(3) Total por grupo econômico. Fonte: SENACON/MJ
(4) Gráfico gerado e criado pela TIM através da análise dos Relatórios NetMetrics fornecidos por SpeedTest.net

Dados móveis seguem entregando resultados com base nas oportunidades de crescimento

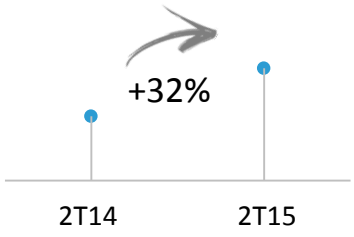
Penetração de Smartphones
(% sobre a base de clientes)



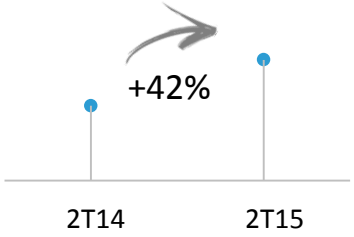
Usuários 4G
(mi de usuários; %A/A)



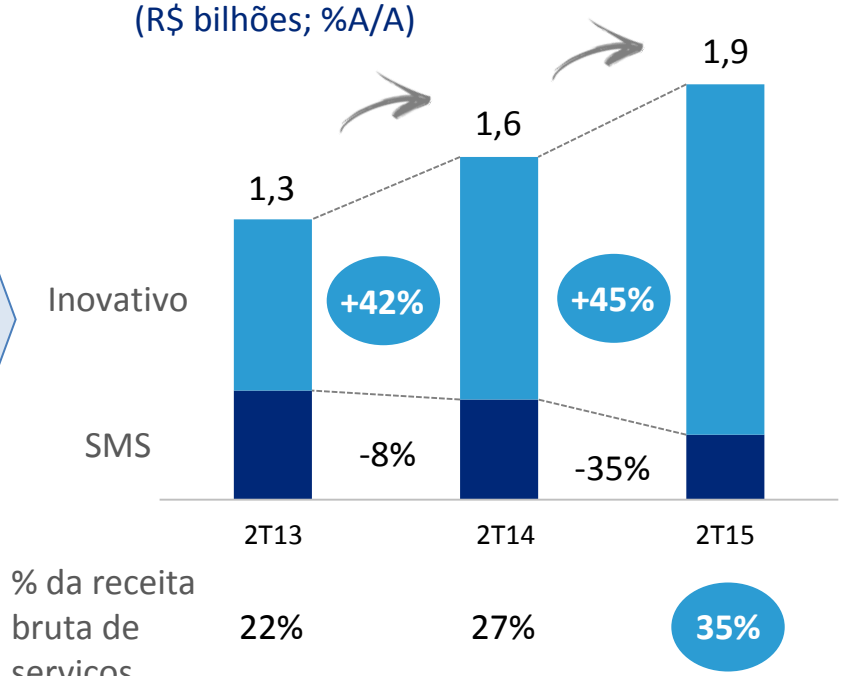
Tráfego de Dados
(Bytes de uso)



ARPU de Dados*
(R$; %A/A)



Crescimento da Receita Bruta de VAS Móvel
(R$ bilhões; %A/A)

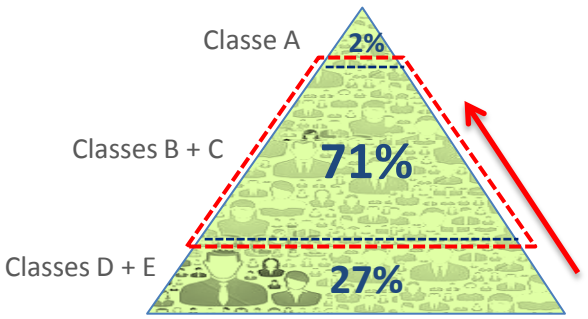


Fonte: Companhia

*Serviços inovativos

Serviços inovativos sustentando as oportunidades para o futuro

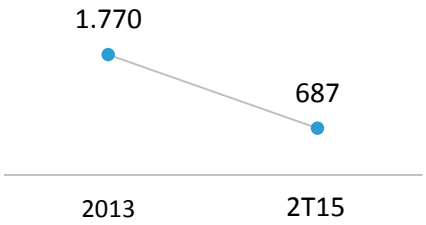
Aumentando o valor no "Big Middle" - fonte de crescimento futuro



Fonte: IPC em 2015

Smartphones mais acessíveis impulsionando a penetração

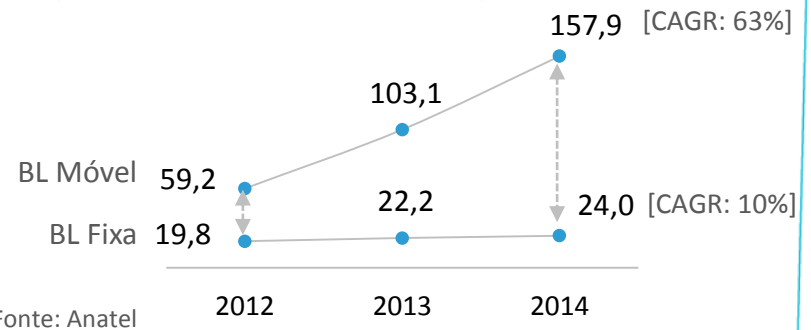
Preço médio dos aparelhos 4G
(R$)



Fonte: GfK - considera os três aparelhos 4G mais vendidos

Acesso a dados móveis crucial para atender a demanda

Base de Clientes de Banda larga Móvel e Fixa
(Milhões de usuários; 2014 vs. 2012)



Fonte: Anatel

1 Portfólio de Dados

- OTTs (ex. Controle WhatsApp)
- Conectividade (ex. planos de dados de 10MB até 6GB)
- Conteúdo (ex. TIMmusic by Deezer)

2 Infraestrutura 4G

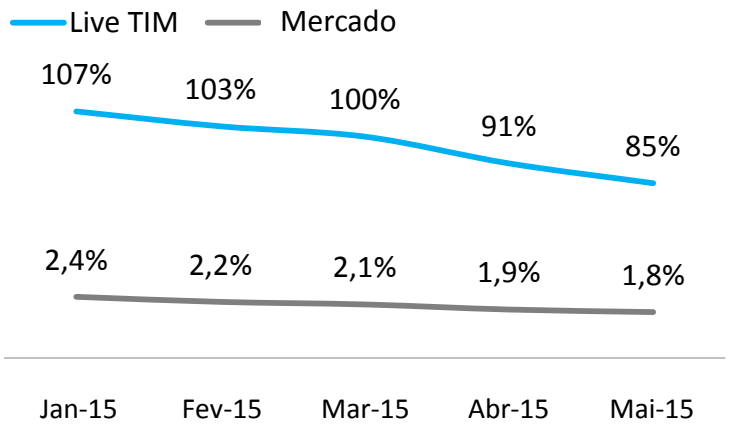
- Investimentos em 4G: crescimento de 112% A/A no 2T15
- Mais banda 4G no melhor espectro: 700 MHz (médio prazo) e 1.800 MHz (*refarming* em andamento)

3 Experiência do Usuário

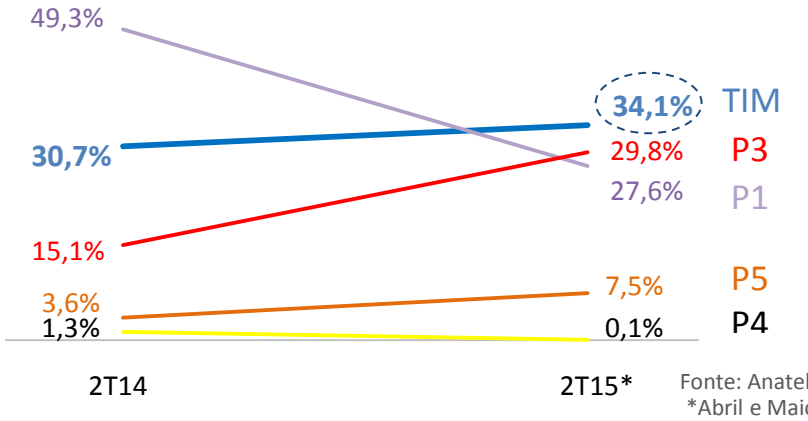
- Foco em prover uma experiência diferenciada para o usuário ao longo de todo o ciclo
- Esforços transformacionais visando criar uma organização com foco no cliente

Live TIM: mantendo o histórico positivo e expandindo as fontes de crescimento da receita

Crescimento da Base de Clientes
(SP e RJ; % A/A)

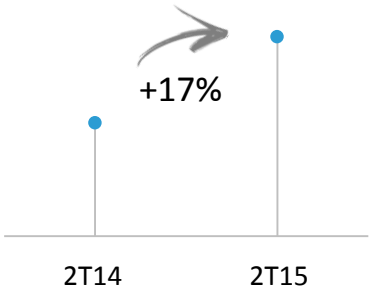


Participação nas adições líquidas de Ultra Banda larga
(SP e RJ >34 Mbps)



Fonte: Anatel
*Abril e Maio

Crescimento do ARPU
(R$; A/A)



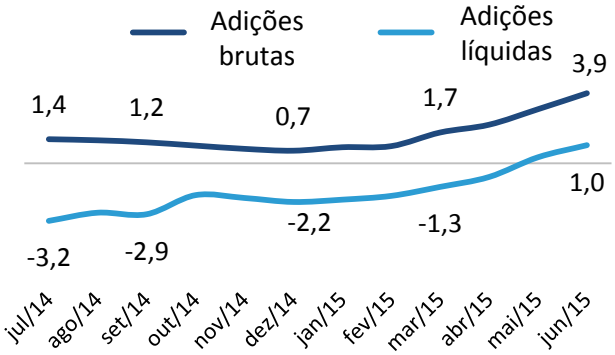
Blue Box
(lançado em Junho/15)



Cross Selling Móvel

LIVE TIM + "Opção" para o móvel LIBERTY TOP

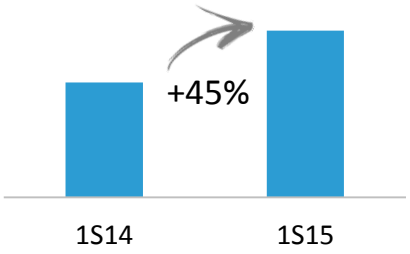
Relançamento do TIM Fixo
('000) adições brutas/líquidas no pós-pago



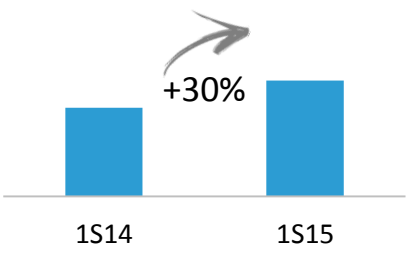
TIM Soluções Corporativas crescendo e Incorporando o negócio PME Móvel

Soluções Fixas

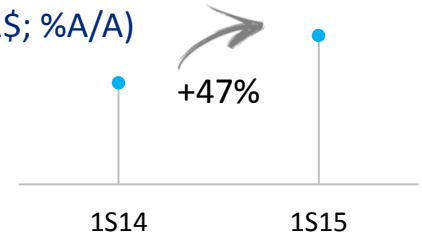
Vendas
(R$; %A/A)



Ativações
(R$; %A/A)

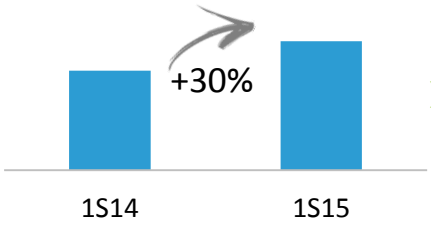


Margem de Projetos Vendidos
(R$; %A/A)



Soluções Móveis

Adições Brutas
(B2B ex-PME; %A/A)



- **Apenas Dados**
  +23% A/A
- **Linhas de Smartphone**
  +51% A/A

Nova oferta

Tarifa única
--- R$0,29/min ---
Dentro e fora do pacote

Chamadas Locais e DDD com a mesma tarifa para qualquer operadora no Brasil

Chamadas locais intragrupo ilimitadas

100MB de dados

Todos os Canais, Portfólio Completo

Turnaround do Negócio PME

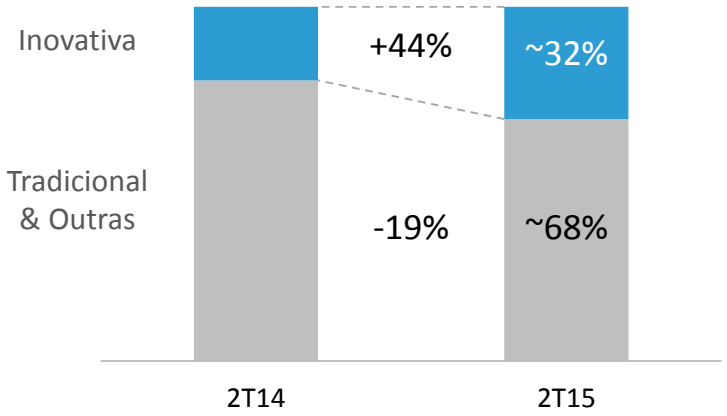
- Reposicionamento de canal de SoHo para PME
- Combinação de produtos corporativos e de varejo
- Nova oferta: compartilhamento de pacotes de voz



A mudança na dinâmica da receita continua: Voz e VU-M caem, dados e fixo sobem

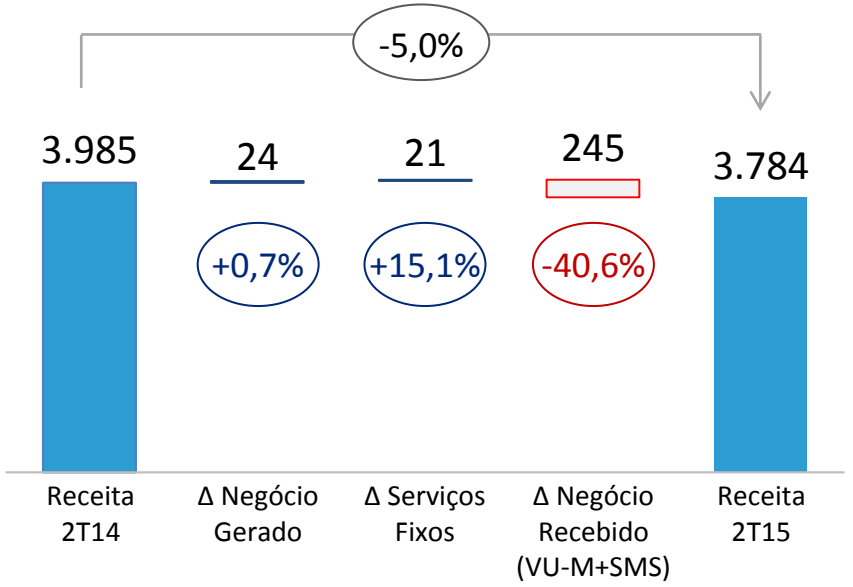
Receita Líquida de Serviços Móveis

(% sobre a receita líq. de serviços móveis total; %A/A)



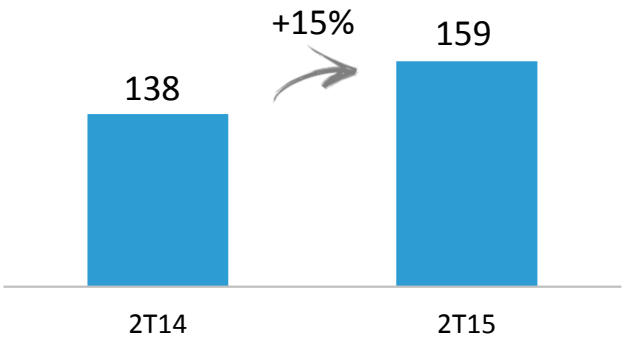
Perfil da Receita Líquida de Serviços

(R$ milhões, %A/A)



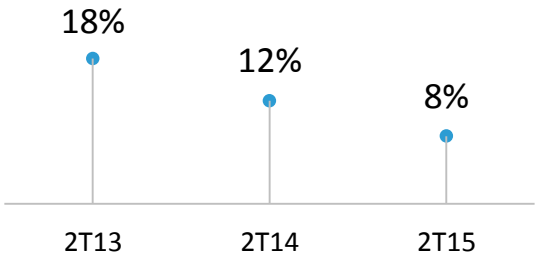
Receita Líq. De Serviços Fixos

(R$ milhões,%A/A)



Incidência da VU-M

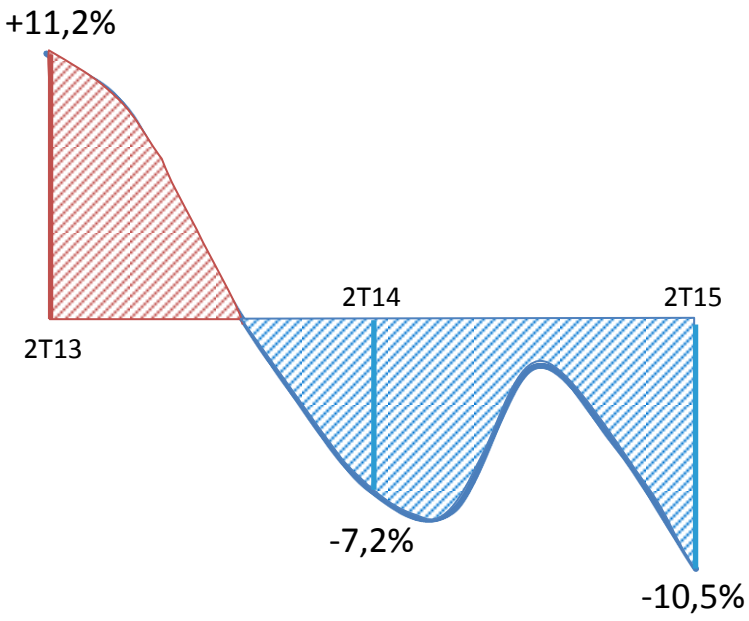
(% da receita líq. de serviços)



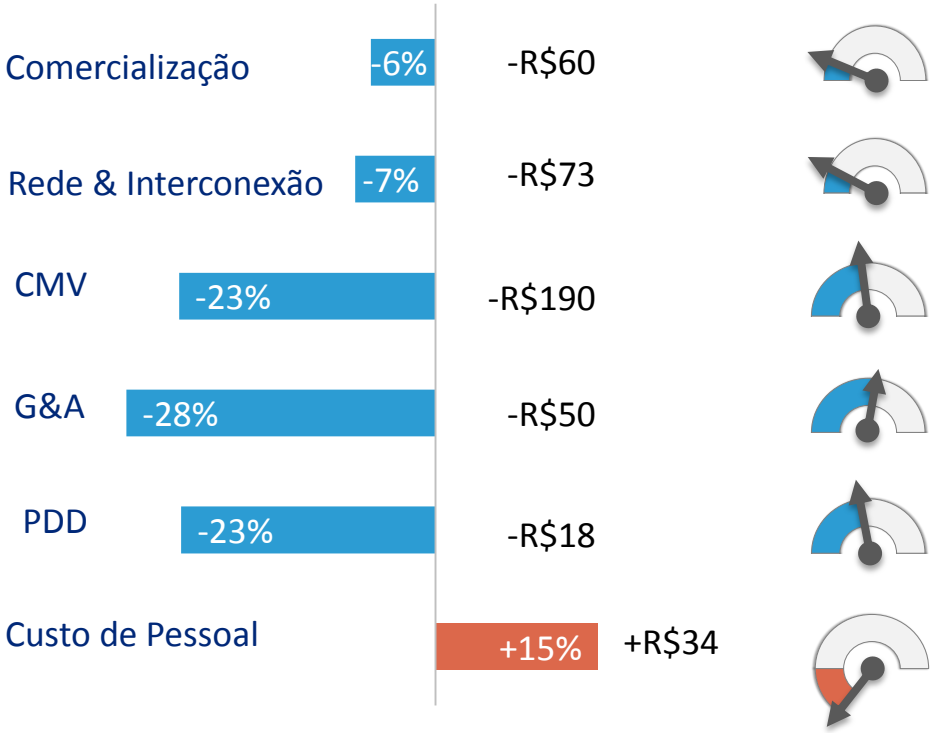
Acelerando as iniciativas de eficiência para defender o EBITDA durante o período de transição da receita

Iniciativas de Corte de Custos em Todas as Frentes

Evolução do Opex Orgânico
(% A/A)



Detalhamento do Opex
(%A/A; R$ milhões Δ A/A)



Plano de Eficiência em curso: >R$ 1 bilhão em 3 anos

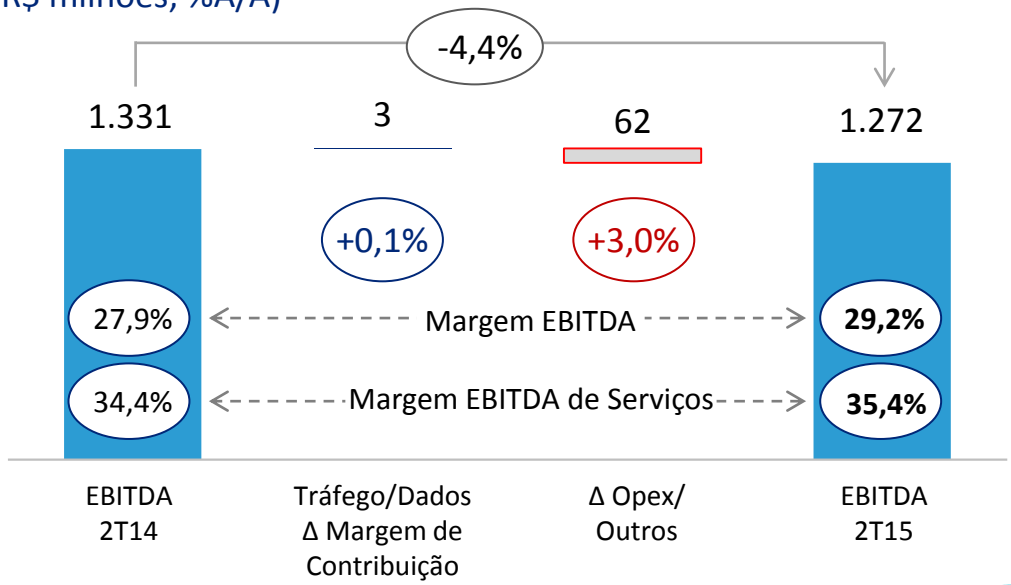
- ✓ Maior evolução das iniciativas atuais de controle de custos
- ✓ Foco em sistemas, plataforma e modelo de negócios

Foco na Melhoria da Margem

A Margem EBITDA continua melhorando, enquanto o crescimento ainda foi impactado pela VU-M

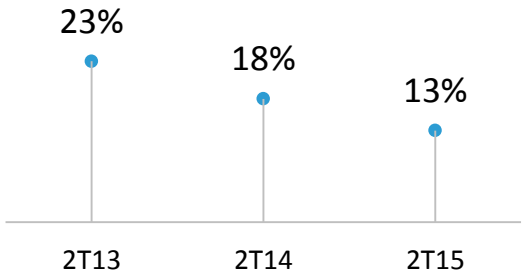
Perfil do EBITDA (excluindo venda de torres)

(R$ milhões; %A/A)



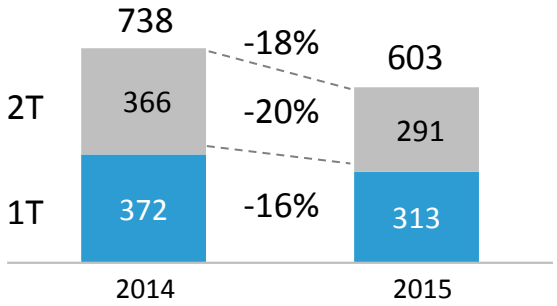
Incidência da VU-M

(% do EBITDA Orgânico)



Lucro Líquido Orgânico

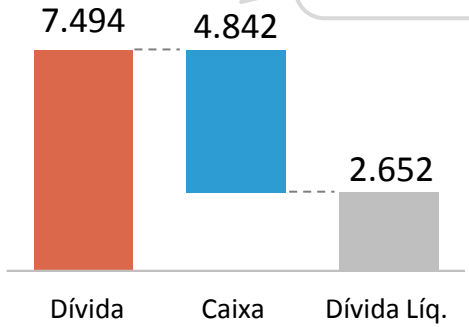
(R$ milhões; % A/A)



Dívida Líquida

(R$ milhões)

Desembolsos Recentes (R$):
4G no 4T14: 1,68bi
4G no 2T15: 0,37bi
Fistel no 1T15: 1bi
Dividendos no 2T15: 0,36bi



Efeitos da Venda de Torres (na data do *closing*):

- **Torres Vendidas: 4.176**
- **EBITDA +R$ 918 mi**
- **Lucro Líq. +R$ 636 mi**
- **Caixa +R$ 1.897 mi**
- **Dívida -R$ 977 mi**
- **Dívida Líq. +R$921 mi**

Conclusões e Perspectivas

Protegendo & Aumentando o Valor da Base de Clientes

Pré-pago

- Ajustando e segmentando as ofertas
- Reduzindo o efeito *washing machine*
- Aumentando a qualidade da base

Pós-pago

- Aumentando o mix de pós-pago com novas ofertas
- Aumentando a base de clientes de valor
- Atenção à imagem, atendimento ao cliente

Sustentando Investimentos em Infraestrutura e Serviços de Dados

- Protegendo o papel de liderança na transição do mercado para dados
- Rápida expansão da cobertura
- Desenvolvendo uma infraestrutura de 4G extremamente robusta, impulsionando a adesão e o *market share*
- Evolução contínua do portfólio inovativo

Fixo: Segmentos Residencial & Corporativo Contribuindo para o Crescimento

- TIM Soluções Corporativas volta a crescer, com muito espaço para ganhar ainda mais market share
- *Turnaround* do negócio de PME em andamento, com rápido retorno nos próximos 6 meses
- A Live TIM continua entregando crescimento, performance e posicionamento, expandindo portfólio e cobertura

Desafios de curto prazo não desviam a visão e a execução da nossa estratégia de longo prazo

- Estratégia centrada em dados
- Compromisso em desenvolver a melhor infraestrutura de dados/4G
- Recuperação do crescimento da receita com o aumento do mix de dados e redução do impacto da VU-M
- Forte balanço patrimonial
- Operação eficiente
- Organização ágil e responsiva
- Reforçando a equipe com um novo COO