



**TIM S.A.**

Companhia Aberta  
CNPJ/ME 02.421.421/0001-11  
NIRE 33.300.324.631

**FATO RELEVANTE**

**Apresentação da criação de valor relacionada à compra dos ativos de telefonia móvel da Oi**

TIM S.A. (“TIM” ou “Companhia”) (B3: TIMS3; NYSE: TIMB), em conformidade com o artigo 157 da Lei nº 6.404 e com as disposições da Resolução CVM nº 44 e, em continuidade aos Fatos Relevantes divulgados em 10 de março de 2020, 18 de julho de 2020, 27 de julho de 2020, 7 de agosto de 2020, 7 de setembro de 2020, 14 de dezembro de 2020, 29 de janeiro de 2021, 31 de janeiro de 2022, 09 de fevereiro de 2022, 13 de abril de 2022 e 20 de abril de 2022, informa aos seus acionistas e ao mercado em geral o que segue:

Conforme já informado no Fato Relevante divulgado em 20 de abril de 2022, na data de amanhã, 25 de abril de 2022, a Companhia realizará às 10h00m (BRT), uma teleconferência com o mercado, apenas em inglês, com base na apresentação anexa, para a apresentação dos efeitos positivos da Transação e o detalhamento deste movimento transformacional para a Companhia e para o setor de telecomunicações no Brasil. As informações de conexão foram disponibilizadas no website de Relações com Investidores da Companhia (<https://ri.tim.com.br>).

A Companhia manterá seus acionistas e o mercado em geral devidamente informados sobre fatos relevantes relacionados a esta Transação, nos termos da Resolução CVM nº 44 e da legislação aplicável.

Rio de Janeiro, 24 de abril de 2022.

**TIM S.A.**

Camille Loyo Faria  
Diretora Financeira e  
Diretora de Relações com Investidores

# Oi CLOSING

ABRIL 2022



**TIMB**  
LISTED  
**NYSE**

**TIMS**  
B3 LISTED NM  
**ISE B3**

 **TIM**

# LIMITAÇÃO DE RESPONSABILIDADE



Esta apresentação **contém declarações que constituem declarações prospectivas** sobre a intenção, crença ou expectativas atuais de criação de valor, dinâmica de base de clientes, estimativas sobre resultados financeiros futuros e outros aspectos das atividades.



Tais declarações prospectivas não são garantias de desempenho futuro e envolvem riscos e incertezas, e os resultados reais podem diferir materialmente daqueles projetados como resultado de vários fatores.



**Analistas e investidores são advertidos a não depositar confiança indevida nessas declarações prospectivas**, que falam apenas a partir da data desta apresentação. A TIM S.A. não assume nenhuma obrigação de divulgar publicamente os resultados de quaisquer revisões dessas declarações prospectivas, estas não representam necessariamente uma orientação formal.



Os números financeiros são apresentados considerando os impactos da adoção do IFRS 16, salvo indicação em contrário. Os números normalizados nesta apresentação são ajustados pelos efeitos descritos nas notas de rodapé.

# Overview da Transação

Criação de valor  
global para TIM

**R\$16-19bi**

vindo de sinergias comerciais  
e de infraestrutura

## O que estamos recebendo...



### Base de clientes

(na data do dropdown)

**+16,4 mi**

(40% da base de clientes móveis da Oi)

### Mix de base de clientes adquirida

~44%

Pós-pago<sup>1</sup>

~56%

Pré-pago

### Espectro & Sites

**+49 MHz** (54% do espectro da Oi)

### Bandas de espectro adquiridas

900 MHz

1.800 MHz

2.100 MHz

2.600 MHz

**+2,8 k** sites adicionais líquidos  
(após otimização)

## Quanto estamos pagando...

### Preço ajustado<sup>4</sup>

**R\$ 6.98 bi**

### Valor desembolsado<sup>5</sup>

**R\$ 6.35 bi**

### Contrato de Capacidade de Rede<sup>2</sup>

**~R\$ 476 mi**

VPL de contrato de 10 anos para  
fornecer capacidade de rede de  
transporte

### Contrato de Serviço de Transição (TSA)<sup>3</sup>

**~R\$ 251 mi**

Contrato temporário para  
fornecer gestão base de  
assinantes e serviços de  
manutenção do NOC

- 1) Inclui linhas M2M
- 2) Contrato take-or-pay que não será considerado como dívida. O contrato prevê uma redução gradual de circuitos pré-determinados.
- 3) TSA tem uma duração de 12 meses e foi ajustado para desconsiderar serviços relacionados as recargas.
- 4) O preço ajustado inclui mudanças previstas no SPA e uma posição de caixa líquida de R\$ 51 milhões. A Oi poderá receber até R\$ 230 milhões da TIM, sujeito ao cumprimento de determinadas metas até 31 de março de 2023.
- 5) Diferença do preço ajustado refere-se ao valor retido (R\$ 634 milhões)



**1** Relevância da transação para TIM

**2** Criação de valor

**3** Impactos na alavancagem

**4** Jornada do cliente durante a transição

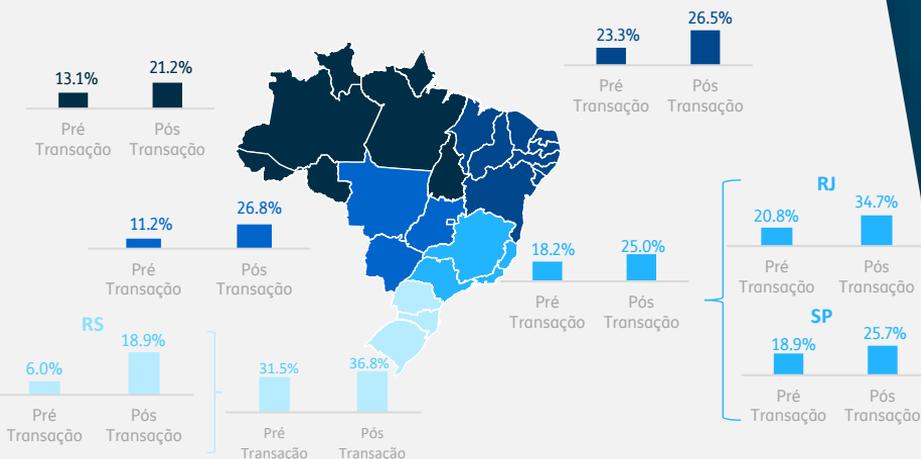
**5** Condições regulatórias



# 1 A AQUISIÇÃO É UM DIVISOR DE ÁGUAS PARA A TIM

Uma nova TIM está saindo da transação melhor posicionada para ser um *player* nacional robusto...

Participação de mercado nacional da TIM (dez/21):  
de ~20% para ~27%



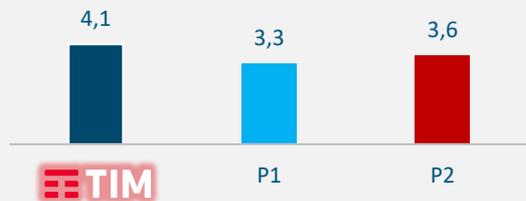
A base de clientes incorporada complementa estrategicamente a presença da TIM em regiões com menor participação de mercado, melhorando nossa competitividade nesses mercados.

Igualdade de condições para a TIM como um player nacional sólido no Brasil, mudando o JOGO DE CUSTOMER EXPERIENCE

# 1 A AQUISIÇÃO É UM DIVISOR DE ÁGUAS PARA A TIM

... e líder em CAPACIDADE de espectro e COBERTURA

Espectro por cliente<sup>1</sup>



Remodelando a capacidade espectral

**2,4x** mais espectro<sup>1</sup>

Melhorando a cobertura

**+10%** sites móveis<sup>2</sup>

(1) Considera o espectro total após a aquisição da Oi mais o leilão de espectro de 2021, excluindo 26Ghz e usa a base de clientes dez/21.

(2) Aumento de sites móveis é líquido do descomissionamento.

A infraestrutura adquirida permitirá que a TIM tenha a **maior cobertura do país**.

**#1 em cidades cobertas**

**#1 em população servida**

**Igualdade de condições para a TIM como um player nacional sólido no Brasil, mudando o JOGO DE CUSTOMER EXPERIENCE**

# 2 CRIAÇÃO SIGNIFICATIVA DE VALOR A PARTIR DA TRANSAÇÃO



Estimativas atuais<sup>1</sup> indicam uma criação de valor global para TIM de R\$ 16 -19 bi (VPL) dos quais 45% captados até 2030

	Drivers de Criação de Valor	VPL <sup>2</sup> da Criação de Valor	Tempo para começar a se materializar
2a	<b>Relacionada ao Comercial</b> <ul style="list-style-type: none"> <li>○ Aumento da escala e diluição de custos fixos</li> <li>○ Migração p/ níveis de <i>churn</i> mais sustentáveis</li> <li>○ Mudança na dinâmica competitiva: experiência do cliente como um diferencial chave</li> <li>○ Criação de novas oportunidades de receita</li> </ul>	R\$ 4 - 5 bi	Benefício imediato do aumento da escala 6-12 meses para começar a se beneficiar materialmente de efeitos adicionais
2b	<b>Relacionada a Infraestrutura</b> <ul style="list-style-type: none"> <li>○ Economias de CAPEX e OPEX vindas da disponibilidade adicional de espectro</li> <li>○ Sobreposição de <i>sites</i> relevante permitindo sinergias OPEX/leasing significativas</li> </ul>	R\$ 12 - 13 bi	Espectro adicional permite economias logo após o fechamento
2c	<b>Upsides Adicionais</b> (não incluídos ainda no plano estratégico 22-24) <ul style="list-style-type: none"> <li>○ Efeitos tributários</li> <li>○ Descomissionamento acelerado de <i>sites</i></li> <li>○ Participações adicionais no capital de parceiros provenientes de nossa estratégia de Plataforma de Clientes (não quantificadas)</li> </ul>	~R\$ 0,7 bi ~R\$ 0,3 bi	Após a fase de transição Descomissionamento começa no 3T22

1) Podem ser atualizadas após o fechamento 2) A Criação de Valor é líquida de custos para atingimento

# 2ª CLIENTES MIGRADOS VÃO PRODUZIR CRESCIMENTO DE DOIS DÍGITOS ENQUANTO A MARGEM DE CONTRIBUIÇÃO SOBE PARA A CASA DOS 70

**A transação trará  
crescimento imediato da Receita  
e do EBITDA...**

Receita Líq.

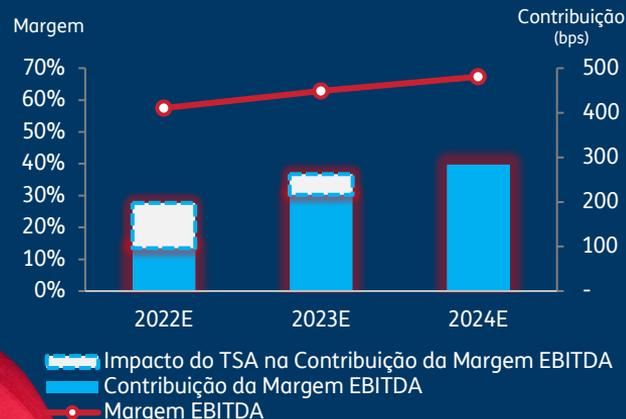
**~R\$ 1,8 bi  
(8M22)**

EBITDA

**~R\$ 1,1 bi  
(8M22)**

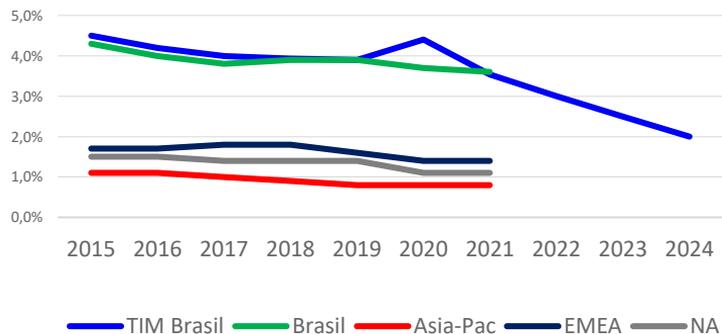
... e aumento relevante das margens,  
especialmente depois que o TSA e  
outros custos de integração forem  
totalmente absorvidos

Margem de contribuição para clientes migrados



# 2ª MUDANDO A DINÂMICA SECULAR DO CHURN, AO MESMO TEMPO EM QUE O AMBIENTE COMPETITIVO MELHORA

A nova estrutura de mercado decorrente da transação deve permitir que nosso nível de churn comece a tender para os padrões internacionais...



Fonte: Bank of America – Wireless Matrix e números internos.

**Nossa taxa de churn melhorará à medida que o efeito do *washing machine* se reduz e a experiência do cliente melhora.**

... que, juntamente com vários outros efeitos positivos, **deve melhorar a dinâmica geral do mercado.**

## Estudo da GSMA<sup>1</sup> mostra:

- Uma fusão móvel de 4 para 3 intensificou a concorrência em aspectos relacionados à qualidade;
- Um mercado com 3 competidores forneceu serviços 4G mais amplamente disponíveis e mais rápidos do que aqueles experimentados em mercados com 4 competidores;
- Uma fusão entre os dois menores operadores permitiu que eles superassem significativamente os outros operadores com posição semelhante no mercado.

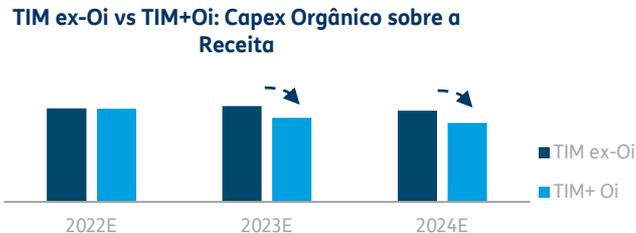
1) Estudo GSMA - Avaliar o impacto da consolidação móvel na inovação e qualidade.



# 2b LEVANDO A EFICIÊNCIA À UM NÍVEL MAIS ALTO COM A INFRAESTRUTURA ADQUIRIDA

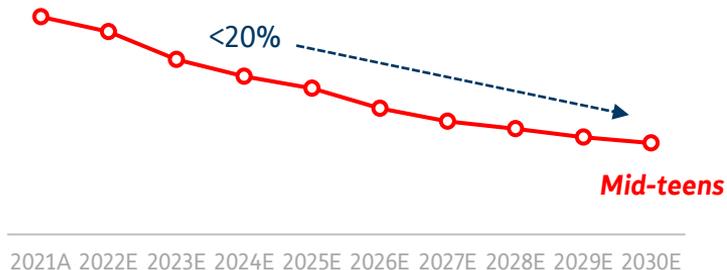
Espectro e rede adquiridos **reduzirão as necessidades futuras de CAPEX e impulsionarão a geração de fluxo de caixa.**

Após a integração, o capex sobre as receitas deve melhorar entre 2p.p e 3p.p



## Capex Orgânico Sobre a Receita

Nos próximos anos, Capex sobre Receitas deve chegar a meados da adolescência



Oportunidades significativas de otimização de sites se traduzirão em redução relevante de OPEX/leasing futuros.

+7,2k Sites Recebidos

~40%

Novo local

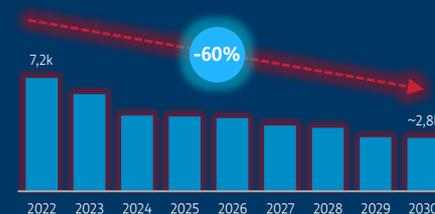
~60%

Sujeito a otimização

Contratos de Lease  
**+R\$ 4,1 bi**

em dívida IFRS 16

## Plano atual de Desativação dos Sites # de sites



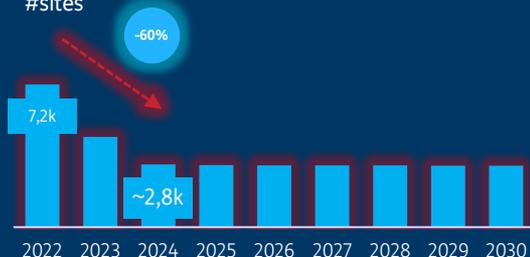
# 2c A TRANSAÇÃO PODE TRAZER CRIAÇÃO DE VALOR ADICIONAL, QUE ATUALMENTE NÃO ESTÁ INCLUÍDA NO PLANO ESTRATÉGICO DE 3 ANOS DA TIM

## Plano de Desativação Acelerada

A TIM está desenvolvendo uma estratégia para acelerar o plano de otimização de sites, concluindo o processo até o final de 2024.

### Plano de Desativação Acelerada de Sites

#sites



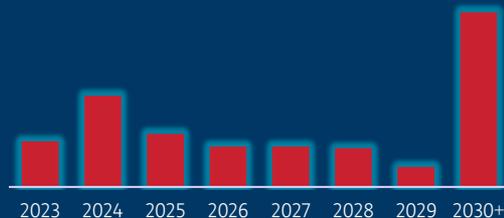
A execução do plano gera VPL positivo, mas pode significar desembolsos maiores a curto prazo devido a penalidades de rescisão antecipada de contratos de torres.

## Goodwill

A amortização do ágio de aquisição elegível começará após a fusão da SPE adquirida na TIM S.A. (no final do período de transição).

### Perfil de Amortização (estimativas preliminares)

R\$ (mi)



2023-24 economia nominal de impostos de ~R\$ 350 milhões (estimativas preliminares)

Economia de impostos deve durar até 2042

NPV de criação de valor sobre economia fiscal de ~R\$ 0,7 bi (estimativas preliminares)

## Plataforma de Clientes

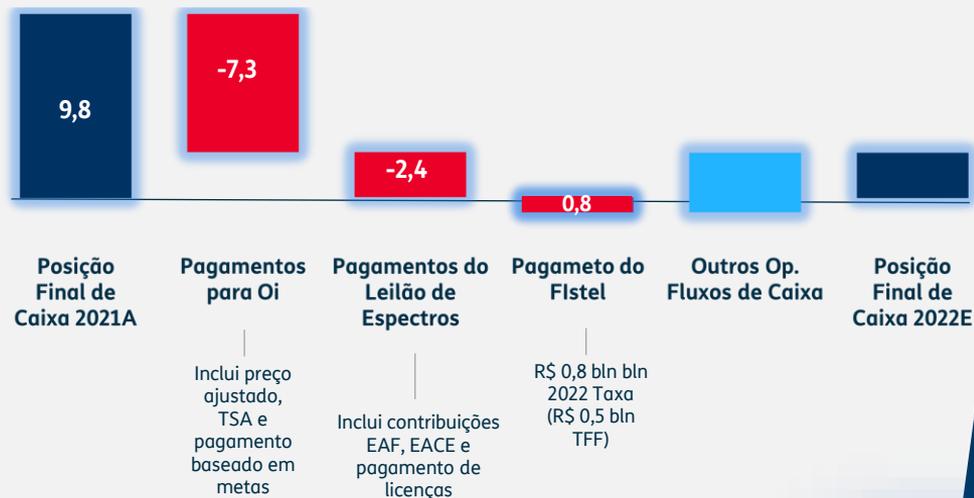
**+32%**  
Base de clientes  
adicional

Iniciativas relativas à  
Plataforma de Clientes  
TIM

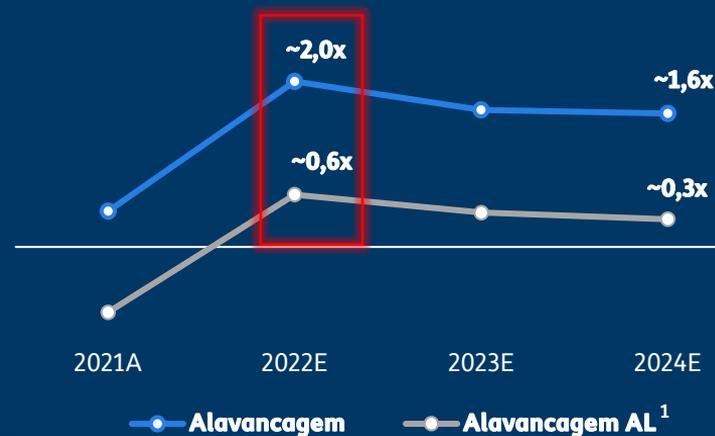
Participação Acionária  
adicional nos Parceiros

# 3 A TIM MANTERÁ UMA POSIÇÃO SAUDÁVEL DE ALAVANCAGEM APÓS O FECHAMENTO, E EM SEGUIDA DESALAVANCARÁ RAPIDAMENTE

## Principais Eventos de Caixa para 2022



## Evolução da alavancagem (Dívida Líquida/EBITDA)



### Impacto do Leasing

- Impacto imediato dos Sites pós fechamento:**
- Dívida financeira IFRS16 adicional, ~ R\$ 4,1 bilhões
  - Obrigação adicional de ~ R\$ 0,6 mi ligado a torres (8M22)



### Perspectiva pós-otimização:

~60% de redução nas obrigações de arrendamento e dívida financeira atrelada ao IFRS 16

1) AL = After Lease, que exclui os efeitos do leasing na dívida líquida



# 4 A JORNADA DO CLIENTE DURANTE A TRANSIÇÃO: CUIDANDADO E VALORIZANDO A BASE DE CLIENTES ADQUIRIDA

CLOSING

3 meses

## “ROAMING LIKE”

Rede móvel da TIM será aberta aos clientes da Oi, 1 mês após o *closing*.

9 meses

## “MIGRAÇÃO DOS CLIENTES”

Atendimento ao cliente e migração de *back-office*:

+9 meses

## MAIS POR MAIS

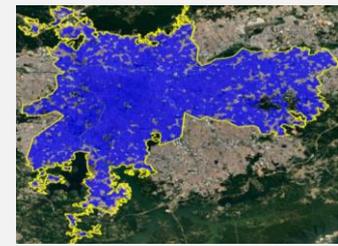
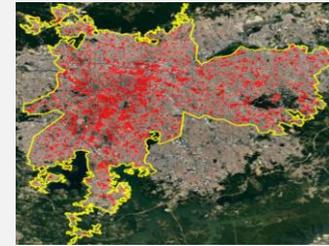
Melhorando a experiência do cliente



**Benefício ao cliente:** aumentar a cobertura 4G de 60% para 97%. Desde o início, clientes migrados já notarão uma melhoria na qualidade da rede

Oferecendo melhor cobertura e qualidade de rede em áreas de alto PIB

ESTUDO DE CASO: Cobertura Indoor 4G - Oi vs. TIM





# 4 A JORNADA DO CLIENTE DURANTE A TRANSIÇÃO: CUIDANDADO E VALORIZANDO A BASE DE CLIENTES ADQUIRIDA



- 1 Os clientes receberão um aviso 30 dias antes da sua janela de migração. O portal web estará disponível com todos os detalhes da migração e pós-migração;
- 2 Migração de Clientes entre sistemas da Oi e TIM em Ondas (semanal e mensal);
- 3 Conscientização da marca: reforçando a força da TIM;
- 4 A migração completa do sistema deverá ser concluída em 12 meses.



**+ DIGITAL  
MELHOR  
EXPERIÊNCIA EM  
VÍDEO E  
VIDEOCONFERÊNCIA**

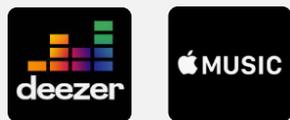
**Benefício ao cliente:**  
qualidade do serviço melhora ainda mais com a incorporação do espectro da Oi na rede da TIM. Clientes migrados e existentes se beneficiarão do aumento da capacidade.



# 4 A JORNADA DO CLIENTE DURANTE A TRANSIÇÃO: CUIDANDADO E VALORIZANDO A BASE DE CLIENTES ADQUIRIDA



### + Música



### + Entretenimento



### + Serviços



Os clientes da Oi chegarão com ARPU de ~R\$14,6 (Fev/22), imediatamente o ARPU móvel da TIM será diluído. Porém, **espera-se que a sinergia comercial e as oportunidades de monetização dos clientes revertam rapidamente a situação.**

# 5 CONDIÇÕES REGULATÓRIAS E ANTITRUSTE DEFINEM SOLUÇÕES ESPERADAS E EQUILIBRADAS

## RELAÇÕES DE ATACADO

### Novas Ofertas de Referência de Roaming e MVNO para operadores pequenos/regionais

- Oportunamente cumprida antes do *closing* ✓ e sujeito a avaliação regulatória

### Exploração Industrial

- Disponibilidade para compartilhamento de rede com operadoras pequenas/regionais [até 20/10]

## Principais Condições

## RELAÇÕES COM O CLIENTE

### Comunicação oportuna e transparente aos clientes

- Plano de Comunicação enviado à ANATEL ✓

### Migração

- Renúncia às cláusulas de "lealdade" + Garantias de Proteção de Dados

## INFRAESTRUTURA

### Oferta de 50% das Estações Base de Rádio adquiridas

- Consistente com o plano de otimização de acesso à rede [até 20/10, mas vamos implementá-lo bem antes]

### Locação de espectro

- 900 MHz + RF que não está previsto para ser usado [a ser submetido até 20/12 e 20/10, respectivamente]

## GOVERNANÇA

### Entidade de Supervisão (Trustee)

- Indicação de ex-presidentes do CADE e da ANATEL ✓ e sujeitos à aprovação do CADE

### Monitoramento regulatório

- Atividades contínuas da ANATEL sobre o cumprimento das condições

# Com tudo o que vimos até agora...

- 1** Criação significativa de valor gerada pela transação
- 2** Melhorando os níveis de *churn* e remodelando a dinâmica do mercado
- 3** Liderança em cobertura de rede e capacidade de espectro no Brasil
- 4** Levando a eficiência a um nível mais alto
- 5** Transformando a experiência do cliente para nossa base

...MANTEREMOS UMA  
**POSIÇÃO FINANCEIRA FORTE**  
COM UM NÍVEL SAUDÁVEL DE ALAVANCAGEM, QUE  
NOS DEIXA ESPAÇO PARA **UMA NOVA ABORDAGEM**  
**DE REMUNERAÇÃO DOS ACIONISTAS**



...Estamos preparando  
o Caminho para nos  
tornarmos:

# “THE NEXT GENERATION TELCO”

Saiba mais em **4 de maio** no  
**TIM Brasil Day 2022.**  
Contamos com sua presença!