



APRESENTAÇÃO
DE RESULTADOS
1º TRI 2023

TIMB
LISTED
NYSE

TIMS
B3 LISTED NM
ISE B3



TIM

LIMITAÇÃO DE RESPONSABILIDADE



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



Os analistas e investidores são **advertidos para não confiar indevidamente nessas declarações prospectivas**, que falam apenas a partir da data desta apresentação. A TIM S.A. não assume a obrigação de divulgar publicamente os resultados de quaisquer revisões dessas declarações prospectivas, as quais não representam necessariamente uma orientação formal.



Essas declarações **prospetivas não são garantias de performance futura e envolvem riscos e incertezas, e os resultados reais podem diferir substancialmente daqueles projetados** como resultado de vários fatores.



Os números financeiros são apresentados **considerando-se os impactos da adoção do IFRS 16, a menos que indicado de outra forma**. Os números normalizados nesta apresentação são ajustados pelos efeitos descritos nas notas de rodapé.

- (1) Receita Líquida normalizada pelo efeito temporário de ineficiência de PIS/COFINS em consequência de um contrato entre TIM S.A. e Cozani (+R\$ 41,0 milhões no 1T23 e R\$ 49,6 milhões no 4T22). A Cozani teve sua incorporação por parte da TIM S.A. efetivada a partir da data de 1º de abril de 2023.
- (2) Custos da Operação normalizados por: gastos com consultorias no âmbito do projeto de aquisição da Oi Móvel e migração dos clientes (+R\$ 12,5 milhões no 1T23 e +R\$ 25,2 milhões no 4T22), créditos de PIS/COFINS gerados no contrato de *intercompany* com a Cozani (-R\$ 17,7 milhões no 1T23 e -R\$ 13,5 milhões no 4T22), despesas com FUST/FUNTEL relativas ao contrato de *intercompany* com a Cozani (+R\$ 886 mil no 1T23 e +R\$ 7,1 milhões no 4T22), despesas com serviços jurídicos e administrativos especializados (+R\$ 8,3 milhões no 4T22 e +R\$ 8,4 milhões no 1T22), gastos com o ajuste de preço da venda de controle sobre a I-Systems (+R\$ 1,9 milhão no 4T22) e com gastos com folha de pagamento também relacionados à aquisição dos ativos móveis da Oi (+R\$ 11,8 milhões no 1T22).
- (3) EBITDA normalizado conforme itens apontados nas seções de Receita (+R\$ 41,0 milhões no 1T23 e +R\$ 49,6 milhões no 4T22) e Custos (-R\$ 4,4 milhões no 1T23, +R\$ 28,9 milhões no 4T22 e +R\$ 20,3 milhões no 1T22).
- (4) A linha de Imposto de Renda e a Contribuição Social teve impactos não recorrentes de -R\$ 8,2 milhões no 1T23 e -R\$ 14,7 milhões no 4T22, referentes a créditos fiscais relativos ao contrato de *intercompany* com a Cozani, e de -R\$ 4,2 milhões no 1T23, -R\$ 12,0 milhões no 4T22 e -R\$ 6,9 milhões no 1T22, referentes a outros efeitos fiscais. Lucro Líquido normalizado conforme itens apontados nas seções de Receita e Custos e por itens não recorrentes no Imposto de Renda e a Contribuição Social.

SNAPSHOT DE UM TRIMESTRE DE FORTES ENTREGAS



Integração da Oi
100% concluída

Descomissionamento de
~1.500 sites²

Receita Líquida¹
+20,2% A/A

Parceria com a Way Brasil unindo negócios e social:

- **4G** em mais de **600 km** de rodovias no estado do MS
- **Transformando a vida das pessoas:** benefício para +276 mil pessoas, 108 escolas públicas e 46 unidades de saúde

EBITDA¹ **+23%**, com margem¹ de **46%**

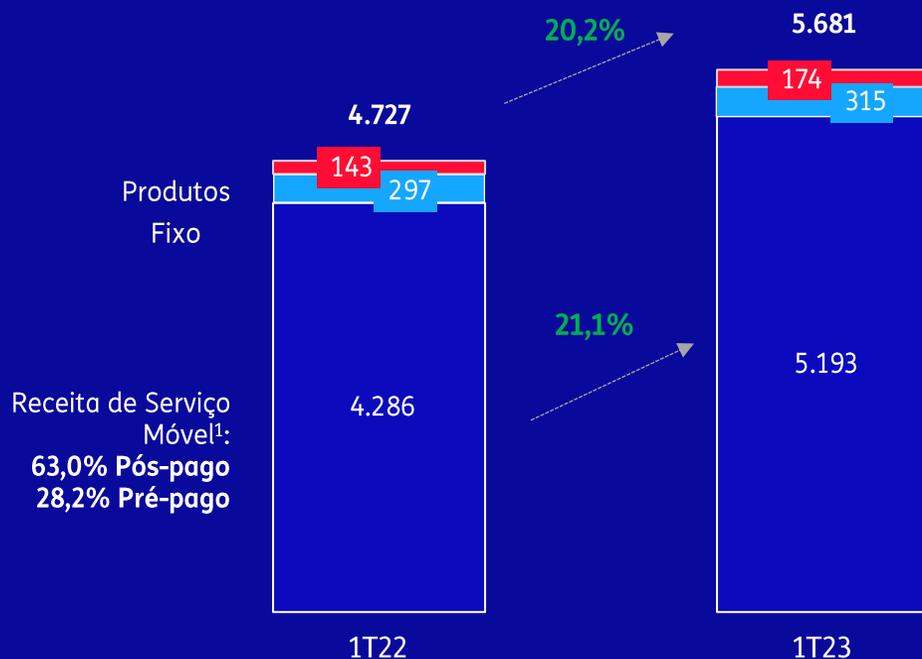
EBITDA AL¹ – Capex
+2,1x A/A

1ª *tranche* de JCP de
R\$ 230 Mi anunciada em abril

CRESCIMENTO ROBUSTO COM DESEMPENHO SÓLIDO EM TODAS AS LINHAS DE RECEITA

RECEITA LÍQUIDA TOTAL CRESCE DOIS DÍGITOS

(Receita Líquida Normalizada¹ em R\$ Mi; % A/A)



- ARPU móvel¹ retoma o crescimento após a diluição gerada pela integração dos clientes da Oi, como já esperado
- ARPU de banda larga fixa cresce A/A pelo 17º trimestre consecutivo

(1) Normalizado(a) pelos efeitos detalhados no slide 2.

Receita de Serviços¹

+20,2% A/A no 1T23

Crescimento de dois dígitos no móvel e *high-single* no Fixo garantiram um excelente desempenho da receita de serviços.



Receita de Serviço Móvel¹

+21,1% A/A in 1T23

Forte crescimento impulsionado pela dinâmica orgânica e receitas de clientes adquiridos.



Receita da TIM UltraFibra

+9,4% A/A em 1T23

Crescimento de *high-single digit*, com foco na expansão do FTTH.



Receita de Produtos

+21,0% A/A em 1T23

Os clientes agora podem usar seus bônus para comprar acessórios e laptops com acordos de fidelidade.



MÓVEL: RITMO CONSISTENTE IMPULSIONADO PELO M&A E PELA ESTRATÉGIA DE VOLUME-PARA-VALOR



Base de clientes e ARPU ainda impactados pela aquisição de ativos da Oi Móvel. A partir do 2T23 a dinâmica operacional será mais orgânica.

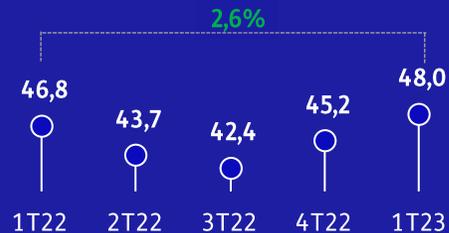
DESEMPENHO CONSISTENTE NO PÓS-PAGO
(Receita Líquida no Pós-pago; %A/A)

+21,1%
A/A in 1T23

DINÂMICA DA BASE DE CLIENTES
(Mi)



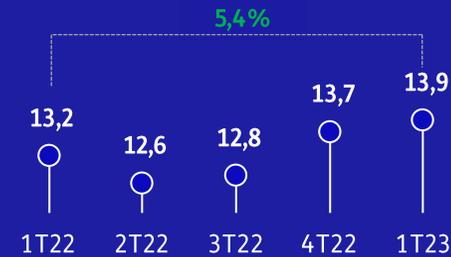
ARPU ex-M2M
(R\$/Mês)



+27,3%
A/A in 1T23

RITMO DE CRESCIMENTO SÓLIDO NO PRÉ-PAGO
(Receita Líquida no Pré-pago; %A/A)

DINÂMICA DA BASE DE CLIENTES
(Mi)



ARPU
(R\$/Mês)

INTEGRAÇÃO DA OI: 100% ENTREGUE



Missão concluída no tempo previsto

INTEGRAÇÃO DA REDE



Integração do espectro e dos sites não sobrepostos, concluída em mar/23

MIGRAÇÃO DE CLIENTES



Migração da base de clientes com limpezas e ajustes, concluída em abr/23

DESCOMISSIONAMENTO DE SITES



~1.500¹ sites fisicamente descomissionados desde novembro/22. Impactos financeiros começam a aparecer durante 2023

LÍDER NO 5G: POSICIONAMENTO E EFICIÊNCIA



#1 em disponibilidade do 5G ajuda a acelerar a eficiência do Capex com o *offload* de tráfego

À FRENTE DA CONCORRÊNCIA NAS ANTENAS 5G

~4.600 antenas² instaladas desde nov/22, ~1,7x² acima dos concorrentes

COBERTURA TOTAL EM MERCADOS-CHAVE

Expandindo o conceito de cobertura total para outras geografias



Evolução na oferta focada em 5G - aumento nos pacotes de dados e adição da Twitch: +50GB por R\$ 20

TIM É A OPERADORA MELHOR CLASSIFICADA EM RESOLUTIVIDADE



Oferecendo uma melhor experiência aos nossos clientes

#1 NO PROCON-SP

Redução de ~52% no volume de reclamações (2022 vs 2021), melhorando o resultado da TIM em 23 posições³



#1 EM RESOLUTIVIDADE NA ANATEL

TIM é a operadora com menos reclamação no pré-pago

RECLAME AQUI: #2 NO RANKING DE TODAS AS EMPRESAS E A ÚNICA TELCO RECOMENDADA



Ranking das Melhores empresas que mais resolveram nos últimos 30 dias

TIM ULTRAFIBRA: SÓLIDA EXECUÇÃO NO FTTH, ENQUANTO TESTAMOS NOVOS MERCADOS – JÁ COM PRIMEIROS SINAIS POSITIVOS

TIM ULTRAFIBRA É O MELHOR SERVIÇO DE BANDA LARGA FIXA DO PAÍS



TIM é reconhecida mais uma vez, na 6ª edição do Prêmio Canaltech

EXPANSÃO EM SANTA CATARINA (MAR/23)

TIM UltraFibra lançada em mais 12 cidades de Santa Catarina, abrangendo mais de 540 mil residências na região



(1) 23 cidades já em operação e 11 cidades em fase inicial de testes.



BASE DE CLIENTES DO FTTH CRESCE CONTINUAMENTE ('000)



- Adições Líquidas Totais **2x maior A/A**, 43,8 mil adições no FTTH no 1T23

RECEITA LÍQUIDA DA TIM ULTRAFIBRA APRESENTOU CRESCIMENTO CONSISTENTE (R\$ Mi; %A/A)

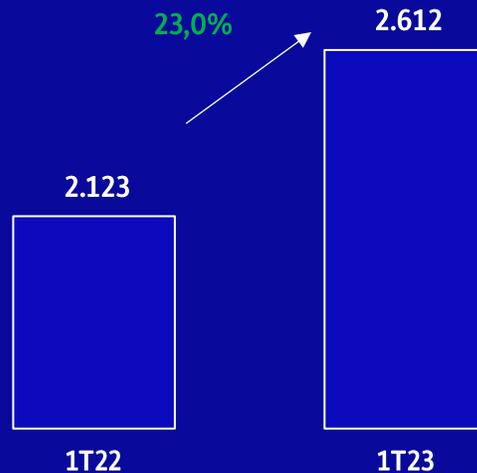


- Elevando o nível CEx com velocidades mais rápidas e estabilidade: **77% da base de clientes em planos acima ou iguais a 150 Mbps**
- **34 cidades¹ no Paraná** com TIM UltraFibra

CRESCIMENTO DE DOIS DÍGITOS DO EBITDA COM O RETORNO DA EXPANSÃO DE MARGEM

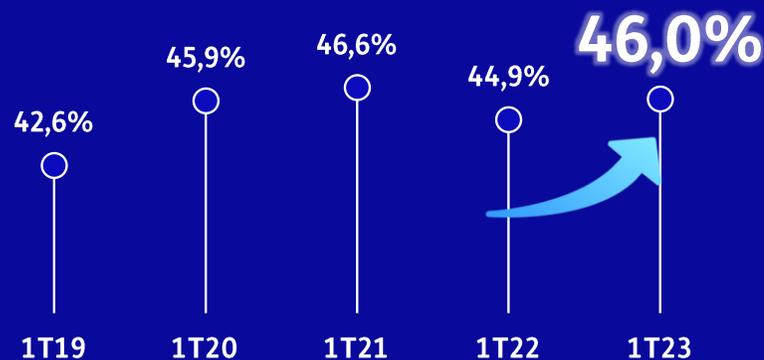
EBITDA IMPULSIONADO PELO CRESCIMENTO DA RECEITA ORGÂNICA E SINERGIAS DE M&A

(EBITDA Normalizado¹ em R\$ Mi; %A/A)



RETOMADA DO CRESCIMENTO DA MARGEM

(EBITDA Margem Normalizada¹; %)



- **Custos de aluguel de última milha de fibra:** mesma base de comparação, pois o impacto do novo modelo (I-Systems) está incluído em ambos os trimestres.
- **Contrato Temporário de Prestação de Serviços (“TSA”):** totalizou R\$ 72,6 milhões no 1T23 e foi encerrado em abr/23. As despesas relacionadas a fusões e aquisições são registradas, principalmente, no grupo de Comercialização e Publicidade.
- **Recuperação da margem decorrente do (a):**
 - Maior margem clientes da Oi;
 - Esforços de digitalização;
 - Controle contínuo de custos;
 - Conclusão do contrato do TSA em abril.

(1) Normalizado(a) pelos efeitos detalhados no slide 2.

LUCRO LÍQUIDO IMPULSIONADO POR ELEMENTOS ORGÂNICOS EM MEIO A IMPACTOS TEMPORÁRIOS



DESEMPENHO POSITIVO DO LUCRO LÍQUIDO APESAR DOS IMPACTOS TEMPORÁRIOS

(Lucro Líquido Normalizado¹ em R\$ Mi)



Principais impactos no Lucro Líquido

- Impacto relacionado a provisão de contingência cível
- Mais ativos com a aquisição da Oi: Licenças, Torres, etc.

- Impacto dos ajustes relacionados à vida útil dos ativos da Oi
- Renegociação dos contratos dos sites com melhores condições

- Nenhum benefício do anúncio de JCP (iniciado em abril)

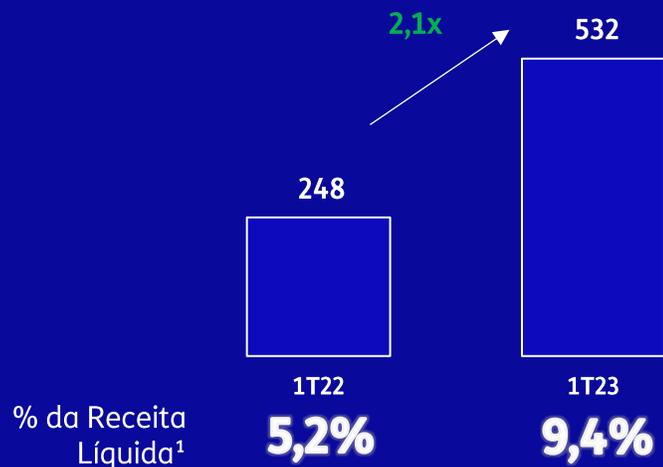
(1) Normalizado(a) pelos efeitos detalhados no slide 2.

A EXPANSÃO DO FLUXO DE CAIXA ACELERA SUPORTANDO UM BALANÇO PATRIMONIAL SAUDÁVEL



MELHORA NO FLUXO DE CAIXA OPERACIONAL

(EBITDA-AL¹ menos Capex em R\$ Mi; %A/A)



POSIÇÃO FINANCEIRA E ALAVANCAGEM EM NÍVEIS SAUDÁVEIS

(Dívida Líquida em R\$ Mi)



- **Fistel²**: pagamento da TFF permanece em discussão (~R\$ 2,3 Bi)

➤ **Crescimento do EBITDA-AL¹, alocação inteligente do Capex e as sinergias do M&A começam a impulsionar a dinâmica do fluxo de caixa operacional.**

(1) Normalizado(a) pelos efeitos detalhados no slide 2; (2) Ver Nota 22 do ITR.

DEPOIS DE UM ANO, OS ATIVOS DA OI FORAM INTEGRADOS COM SUCESSO

Agora estamos focados em:

- **Móvel:** Competição mais saudável suporta a recuperação da inflação, enquanto a experiência do cliente e a melhor proposta de valor se tornam um diferencial;
- **5G:** Instalação à frente das exigências regulatórias e da concorrência, impulsiona o posicionamento e a eficiência de Capex;
- **Torres:** Plano de descomissionamento em andamento para reduzir a pressão sobre os custos de aluguéis - benefícios esperados para o segundo semestre;
- **Banda Larga:** Abordagem inteligente na expansão comercial com foco em maiores velocidades, ARPU e melhoria da experiência do cliente;
- **Plataforma de Clientes:** Piloto com o Cartão de Todos em maio e outras parcerias a serem anunciadas nos próximos trimestres;
- **B2B:** Evolução do segmento com a expansão em todas as verticais, com destaque para logística (1.450 km de cobertura de rodovias), *utilities* (90 mil pontos de iluminação pública inteligente vendidos) e agro (14,4 milhões de hectares vendidos com cobertura LTE e 29 milhões hectares com NB-IoT).