

APRESENTAÇÃO DE RESULTADOS

1º TRI 2022

TIMB
LISTED
NYSE

TIMS
B3 LISTED NM
ISE B3



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.



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.



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.



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.

1T22 É
APENAS O
COMEÇO DE
UM GRANDE
NOVO
CAPÍTULO...

FORTES RESULTADOS EM VÁRIAS FRENTES...



+8,4%

Crescimento da
Receita de Serviços
A/A no 1T22

+5,1%

Crescimento
do EBITDA A/A
no 1T22

+7,6%

Crescimento do
ARPU Móvel A/A
no 1T22

5G

REDE CORE *standalone*
totalmente
IMPLEMENTADA

4,8%

de Participação
Acionária¹ no
Banco C6 no
1T22

**TIM
LIVE**

LANÇAMENTO EM
NOVA CIDADE:
JOINVILLE



PARCERIA comercial
com a **APPLE**
(aparelhos + música)

1^a
vez

no *Sustainability*
Yearbook da S&P
Global



FECHAMENTO DO
DEAL COM A OI
EM ABRIL

(1) Participação indireta considerando o direito de exercer os bônus de subscrição equivalentes a aproximadamente 4,4% do capital social do C6 (veja Nota 36 do ITR) e um adicional de 0,36% registrado em abril/22.

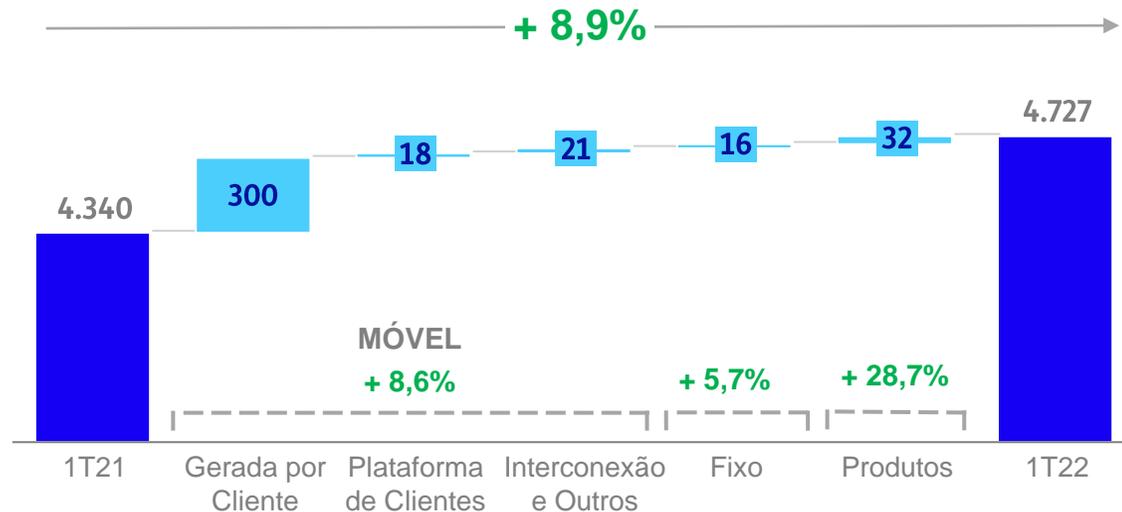
CONTRIBUIÇÃO SUBSTANCIAL DE TODAS AS FONTES DE RECEITA IMPULSIONOU O CRESCIMENTO DO TOP LINE



O crescimento da Receita Líquida Total atingiu 8,9% (A/A), com forte expansão em serviços móveis (+8,6% A/A)



Receita líquida total crescendo *high single-digit* (R\$ Mi)



CRESCIMENTO RECORDE DA RECEITA MÓVEL

RECEITA LÍQUIDA DO PÓS-PÁGO

+8,2%
A/A no 1T22

Resultado da estratégia de volume-para-valor

RECEITA LÍQUIDA DO PRÉ-PÁGO

+3,2%
A/A no 1T22

Iniciativas comerciais contribuindo para a tendência de recuperação

TIM LIVE

+10,2%
A/A no 1T22

TIM Live: uma contribuição sólida no 1T22

RECEITA LÍQUIDA DE PLATAFORMA DE CLIENTES

+2,1x
A/A no 1T22

Iniciativas além do core estão contribuindo para o crescimento da receita



ESTRATÉGIA DE VOLUME PARA VALOR GERANDO FRUTOS

Migração para ofertas de maior valor está acelerando a Receita do Pós-Pago no 1T22

Melhorar a proposta de valor e a experiência dos clientes

Novos lançamentos



Parceria com a Apple: lançamento do Apple Music e descontos no Iphone 12. Melhorando a proposta de valor através de ofertas diferenciadas

Nova campanha



Lançamento da nova campanha "A música não para", que reforça a importância da música como pilar de comunicação da marca. A campanha também celebra a TIM como patrocinadora oficial do festival Rock in Rio Brasil

OUTRO FORTE TRIMESTRE NAS MÉTRICAS OPERACIONAIS E FINANCEIRAS

Operações Móveis – Pós-pago



Expansão do ARPU em meio a uma melhora consistente do churn

ARPU Pós-pago (ex-M2M)

(R\$/mês)



Price-up terá impacto a partir do 2T22

Churn trimestral do pós-pago

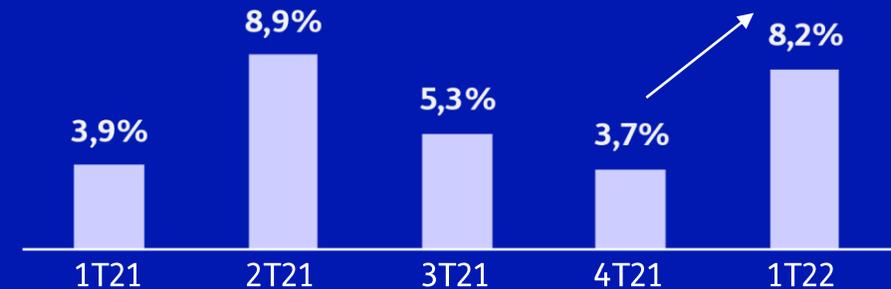
(ex-M2M)

(%)



Aceleração do crescimento da receita do pós-pago

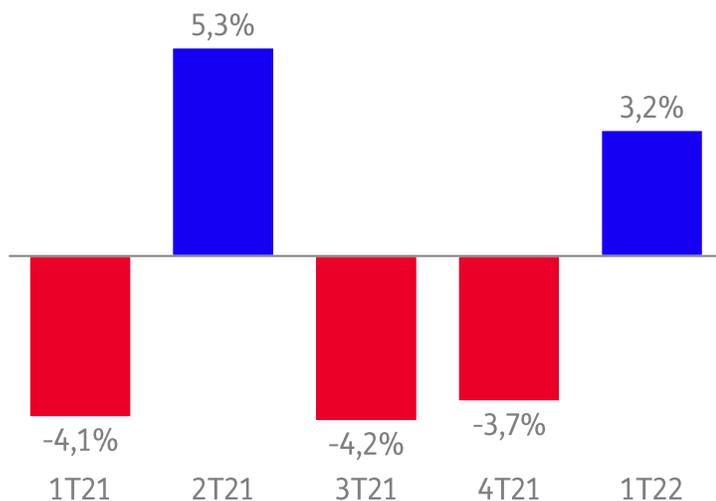
(A/A)



INVERSÃO DE TENDÊNCIA NO PRÉ-PAGO, VOLTANDO AO CRESCIMENTO POSITIVO

Crescimento de 3,2% A/A no 1T22 como resultado da nossa estratégia comercial e de um melhor ambiente externo

Receita do pré-pago em uma tendência positiva (A/A)



+2,9% A/A em *sell-out* de recargas...

Sell-out de recargas
(R\$ Mi)



... Devido à recuperação da base dos recarregadores e ao *spending* voltando ao lado positivo



Recarregadores: alta de +1,8% A/A no 1T22



Spending: alta de +1,1% A/A no 1T22



REVISÃO DO PORTFÓLIO DE RECARGA E OFERTA

- Estratégia para ir além dos gigas e melhorar o *spending* dos clientes
 - Aumento da recarga mínima (de R\$ 10 para R\$ 12)
 - Ajustes regionais nas promoções

AMBIENTE EXTERNO

- Inflação elevada, famílias endividadadas, renda familiar sob pressão;
- Recuperação pós-pandemia desigual;
- Incentivos do governo ajudando o consumo;

NOVO CANAL DE VENDAS



Lançamento do aplicativo TIM+ Vendas:

- Iniciativa para revendedores autônomos
- Inovação para canais alternativos

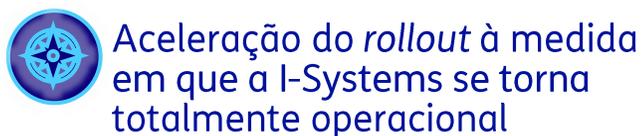




TIM LIVE: AJUSTANDO A ESTRATÉGIA PARA ACELERAR

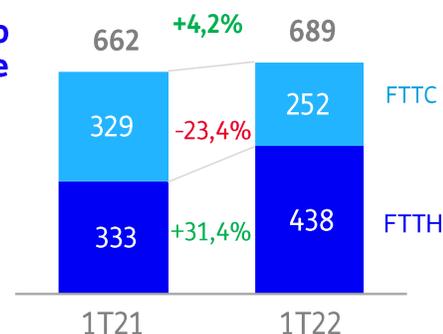
Crescimento de FTTH retomando a expansão geográfica e explorando oportunidades em áreas já cobertas, substituindo FTTC por FTTH

RETOMADA DA EXPANSÃO GEOGRÁFICA COM UMA ABORDAGEM ASSET LIGHT



ESTRATÉGIA FOCADA NO CRESCIMENTO DE FTTH

Transformando o perfil da base de clientes...
(000)



Melhorando o mix de receitas para um serviço de maior valor
(R\$ Mi)



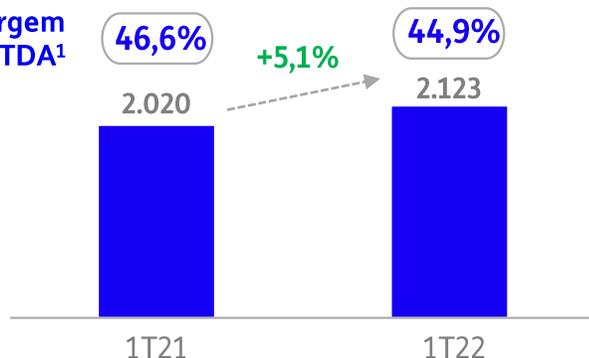
MELHORES SERVIÇOS, MELHORES OFERTAS E PREÇO COMPETITIVO



FORTE ACELERAÇÃO DO EBITDA¹ APESAR DAS PRESSÕES DE CUSTO...

EBITDA (R\$ Mi)

Margem EBITDA¹



Excluindo os impactos relacionados aos custos da I-Systems para uma melhor comparação: **EBITDA aumentaria +8,8% A/A e a margem seria estável**

Opex (R\$ Mi)



Pressões de custos devem reduzir ao longo do ano, mas I-Systems se torna uma “nova linha”

*excluindo os efeitos da I-Systems

...COM ALOCAÇÃO EFICIENTE DO CAPEX

Evolução Financeira

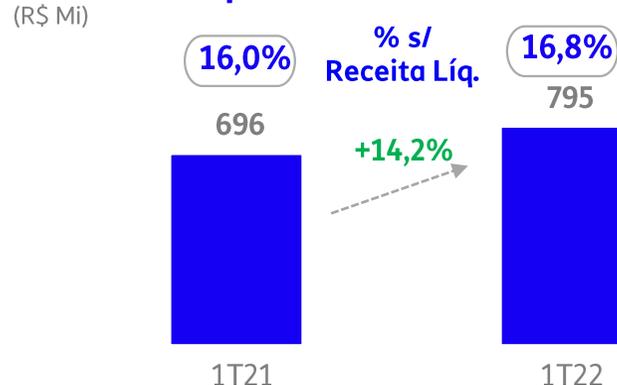


Evolução do Capex



...RESULTANDO EM UMA SÓLIDA GERAÇÃO DE CAIXA

EBITDA - Capex (R\$ Mi)



Nível robusto de crescimento do EBITDA, impulsionado pela dinâmica de serviços, combinado com os **Investimentos aplicados de forma eficiente**, resultaram em uma maior **Geração de Caixa**

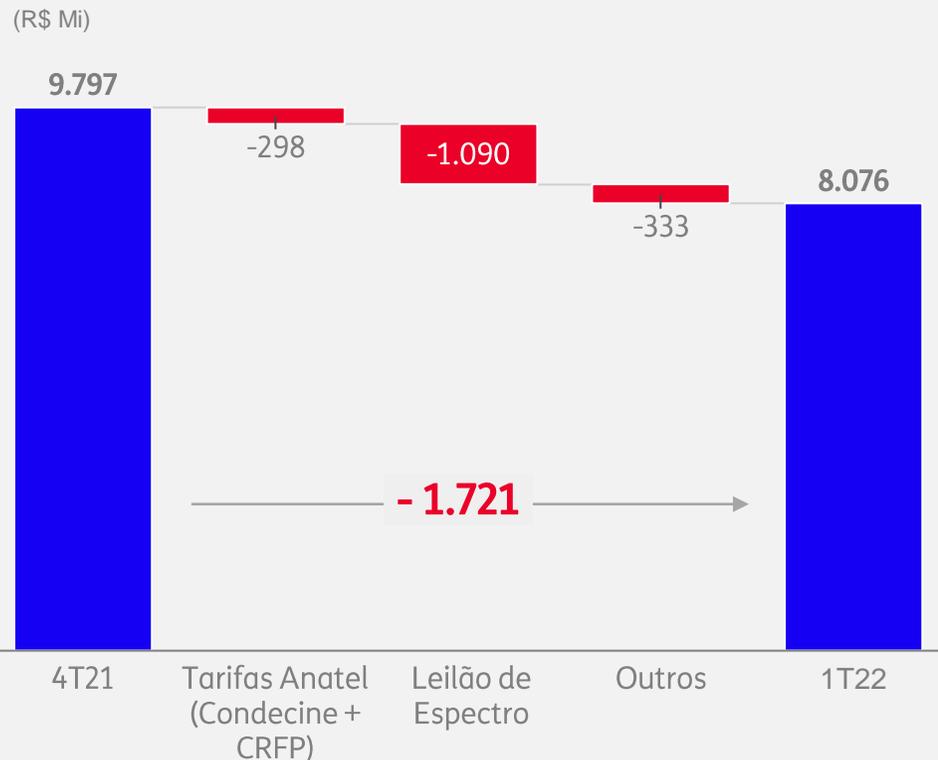
(1) EBITDA normalizado para itens não-recorrentes.

POSIÇÃO DE CAIXA ROBUSTA, COMPROVANDO A LIQUIDEZ E FORÇA FINANCEIRA DO NOSSO NEGÓCIO



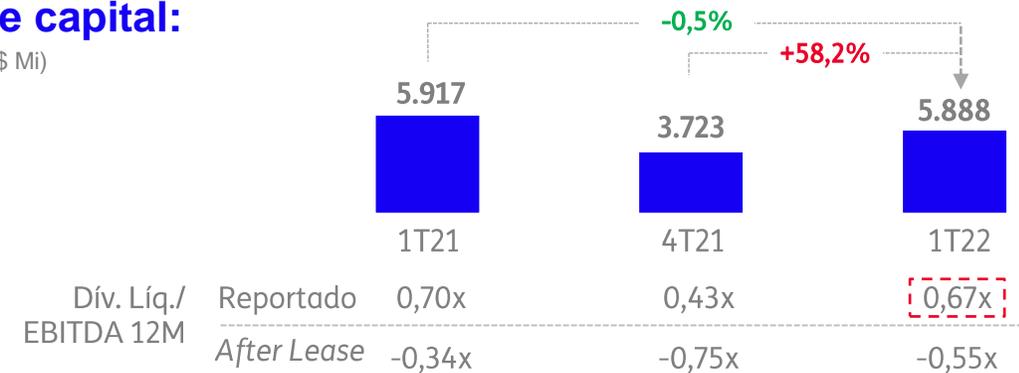
TIM começa o ano desembolsando algumas das principais obrigações para o ano

Principais saídas de caixa no 1T



Maior capacidade de gestão do endividamento, abrindo espaço para melhorar nossa estrutura de capital:

(R\$ Mi)



Principais eventos que impactarão o fluxo de caixa em 2022:

- **Tarifas Anatel:** TFF segue suspenso (totalizando ~R\$ 1,6 Bi)
- **Leilão de espectro:** R\$ 1,4 Bi até dezembro
- **Aquisição dos ativos da Oi:** R\$ 6,3 Mi pagos em abril + R\$ 0,6 Bi (retido)
- **1ª Rodada de JSCP:** R\$ 0,2 Bi pago em abril



INÍCIO SÓLIDO DE UM ANO TRANSFORMACIONAL

*Primeiros passos de muitos
em direção à nossa aspiração
dos próximos 6 anos...*