

# APRESENTAÇÃO DE RESULTADOS

**4º TRI 2021**

**TIMB**  
LISTED  
**NYSE**

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



# Limitação de Responsabilidade



Estas apresentações **contém declarações prospectivas** que refletem crenças e expectativas atuais sobre a base de clientes, estimativas em relação aos resultados financeiros futuros e outros aspectos das atividades.



Tais crenças e expectativas 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 analistas e investidores são advertidos a não depositar indevida confiança nessas crenças e expectativas, que se referem apenas a data desta apresentação. A TIM S.A. não assume nenhuma obrigação de divulgar publicamente os resultados de quaisquer revisões dessas crenças e expectativas.



Os Resultados Financeiros são apresentados considerando os impactos da adoção do IFRS 16.

Os números normalizados destacados nesta apresentação foram ajustados pelos efeitos relacionados abaixo.

(1) Devido à incorporação reversa da TIM Participações S.A. pela TIM S.A. (antiga subsidiária integral da TIM Participações S.A.) no final de agosto de 2020, os resultados de 2020 apresentam os números da TIM S.A., de acordo com as demonstrações financeiras da companhia (ITR e DFP). Para uma comparação adequada do ponto de vista econômico, os dados de 2019 (e anteriores) divulgados refletem isso nas demonstrações financeiras da TIM Participações.

(2) Custos da Operação normalizados por: venda de controle sobre o investimento na companhia I-Systems (-R\$ 782,2 milhões no 4T21), serviços jurídicos e administrativos especializados (+R\$ 34,8 milhões no 4T21, +R\$ 7,7 milhões no 3T21 e +R\$ 13,7 milhões no 2T21), gastos com consultoria para o projeto de aquisição dos ativos móveis da Oi (+R\$ 4,3 milhões no 4T21) e por ajustes ao contrato de sale-leaseback de torres (+R\$ 2,6 milhões no 1T20). Lucro Líquido normalizado por: impacto dos impostos diferidos e correntes sobre a receita gerada pela transação da I-Systems (+R\$ 509,2 milhões no 4T21), crédito fiscal e outros efeitos (-R\$ 13,3 milhões no 4T21, -R\$ 526,8 milhões no 3T21 e -R\$ 4,6 milhões no 2T21).



# Execução Robusta Apresenta Resultados Sólidos

## Core

Estratégia de Valor +  
Diferenciação suportando o  
**ARPU +6% A/A**

**Resultado positivo do leilão 5G** conforme esperado



## Novos Negócios

Lançamento da **Parceria com a Ampli**

Parceria com o C6 com grandes resultados, alcançando **participação acionária no banco de 4,4%<sup>1</sup>**

**Receita acima da meta de R\$ 100 mi**



## M&A

Fechamento do *deal* da I-Systems (FiberCo) visando **acelerar o rollout do FTTH**

**Aprovação regulatória e antitruste** da transação com a Oi



## Projetos de Infra

Preparação da rede para a **integração da Oi**

**Alcance de 85%** das cidades cobertas pelo 4G

J2C melhorando a **experiência do cliente e a eficiência de cash costs**



## Financeiro

**Todas as metas financeiras entregues**

**R\$ 6 bi de FCOL**, com incremento de mais de R\$ 1 bi

**Crescimento mid-single digit** para Receita de Serviços e EBITDA<sup>2</sup>



## ENTREGANDO AS METAS PROMETIDAS

- (1) Participação indireta estimada, considerando o direito ao exercício de bônus de subscrição equivalente a aproximadamente 4% do capital social do C6 (ver nota 37 das Demonstrações Financeiras), e mais 0,36% registrado em Janeiro/22
- (2) EBITDA normalizado pelos efeitos descritos no slide 2

# ESG: Um Ano de Grandes Conquistas e Evoluções

E

Comprometidos com a redução do impacto ambiental

>1,7 mil  
Biosites Ativos



O novo biosite em Ouro Preto (MG)

100%

do consumo médio de eletricidade da TIM proveniente de fontes renováveis

Zero

Emissões indiretas de GEE (escopo 2)

-94%

Emissões de GEE do escopo 1 e escopo 2

S

Engajados em ajudar a construir uma comunidade mais igualitária

**Empoderamento Feminino**

Parceria com o movimento Mulheres Positivas



**Índices de Diversidade:**

1ª Telecom no mundo no *Refinitiv Diversity & Inclusion Index* e *Bloomberg Gender Equality Index*

**Inclusão Digital:**  
100% em 2023

municípios do Brasil com cobertura 4G da TIM

**Programas de empregabilidade** para transgêneros, 50+ e negros

G

Alinhados com os melhores padrões e práticas

R\$ 1,6 bi

Em emissão de uma SLB: gerando impacto positivo para a sociedade e reduzindo os custos de financiamento

14º

ano listada no Índice de Sustentabilidade Empresarial da B3

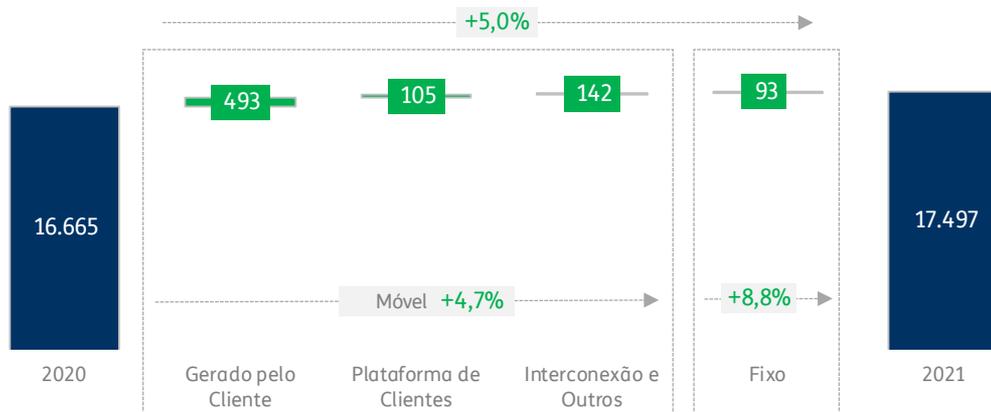


**Selo Women on Board**

30% das posições do Conselho de Administração ocupadas por mulheres

# Crescimento de Receita Consistente, Impulsionado pelo Pós-pago, Plataforma de Clientes e TIM Live

## Quebra da Receita Líquida de Serviço (R\$ mi)



- ✓ CRESCIMENTO DA RECEITA LÍQUIDA DE SERVIÇO DE 4,0% A/A NO 4T21
- ✓ CRESCIMENTO DA RECEITA DE SERVIÇO MÓVEL DE 3,8% A/A NO 4T21



# Execução Sólida Impulsionando um Desempenho Consistente

**MÓVEL: SÓLIDO DESEMPENHO APOIADO PELA ESTRATÉGIA DE VOLUME PARA VALOR COM DIFERENCIAÇÃO DE OFERTA**

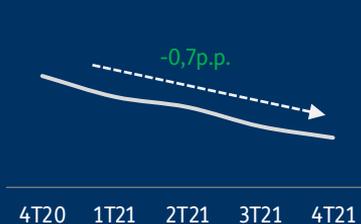


**ARPU Móvel**  
(R\$/mês)



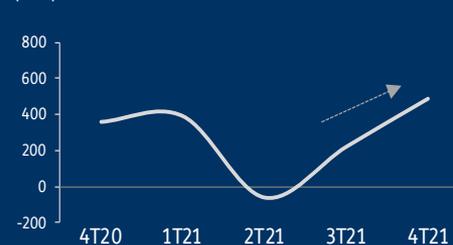
+2,6% A/A no 4T21

**Churn Voluntário Pós-Pago (Ex-M2M)**  
(%)



Melhorando o *Lifetime Value* dos Clientes

**Adições Líquidas do Pós-Pago (ex-M2M)**  
('000)

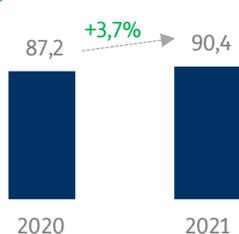


+64% A/A em 2021

**TIM LIVE: UM MELHOR MIX DA BASE DE CLIENTES APOIA O DESEMPENHO POSITIVO**

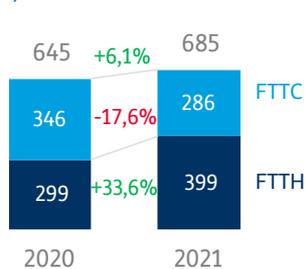


**TIM Live ARPU**  
(R\$/mo)



+0,5% A/A no 4T21

**Base de Acessos**  
('000)



**Transição do modelo de rollout de cobertura: construindo para locação**

- Buscando implementação acelerada
- Substituindo capex por opex com impacto positivo no FCL
- Fechamento da transação em novembro de 2021
- A I-Systems fará a implementação, operação e manutenção da infraestrutura de última milha
- 6 meses de período de exclusividade em novas áreas
- R\$ 1,1 bi em proventos



# Proposta de Valor Diferenciada, Combinando Inovação e Experiência do Cliente

## PRINCIPAIS DESENVOLVIMENTOS PARA O MERCADO EM 2021

B2C Móvel

- Liderança na proposta de valor alavancando *hub* de serviços e conteúdo: pioneira na escolha de pacotes
- Aumento da relevância da marca e distinção através da música: patrocínio de eventos musicais como Rock in Rio e lançamento de ofertas como Deezer Go
- Parcerias com Plataforma de Clientes (C6 e Ampli) apoiando um melhor LTV no móvel



TIM Live

- Oferta de 1 Giga em todos os mercados
- Velocidade de *Upload* como um diferencial
- Novas parcerias de conteúdo



B2B

- Liderança em iniciativas de IoT no Agronegócio
- Piloto da indústria 4.0: Automação da fábrica da Stellantis com IA e computação em nuvem
- Projetos piloto *Smart City* com o governo do estado do Rio de Janeiro



## MELHORANDO AS MÉTRICAS DE PERCEÇÃO DO CLIENTE

### Ranking De Satisfação de Demandas 2021



TIM



P2

P1

P4

**-45%** A/A  
no índice de reclamações da Anatel<sup>2</sup> no 4T21

**+34%** A/A  
aumento do NPS da TIM (+42% A/A no segmento Família)

**+62** mi  
interações via URA Cognitiva desde sua implementação em 2020



**Melhor experiência em vídeo e vídeo-chamada, mantendo a liderança de disponibilidade 4G<sup>1</sup>**

# Plataforma de Clientes Provando-se como uma Oportunidade Sólida

## SERVIÇOS FINANCEIROS E EDUCACIONAIS

**C6**BANK

*Mantendo o ritmo*

- 4.4%<sup>1</sup> de participação acionária total
- **Número recorde** de contas abertas



**A** ampli

*Aceleração em andamento*

- >50 mil estudantes matriculados em cursos de graduação e cursos livres online
- ~2x vs 3T21 mais matrículas de graduação através dos canais da TIM



## PUBLICIDADE MÓVEL & MONETIZAÇÃO DE DADOS

TIM ADS

*Indo além dos canais de publicidade tradicionais*

- 1 mi de usuários registrados no TIM Fun
- +5 mi pesquisas respondidas
- +27 mi de audiência



R\$ **36** mi  
de Receita de  
Publicidade Móvel  
em 2021

✓ **Consultor financeiro contratado para ajudar a finalizar a avaliação de parcerias em desenvolvimento e oportunidades futuras**

✓ **TIM Insights e TIM Ads alcançando o cliente certo e engajando no canal correto**



# Evolução Contínua da Infraestrutura para Sustentar as Transformações da TIM

## FOCO NA COBERTURA E NA CAPACIDADE DE EXPANSÃO

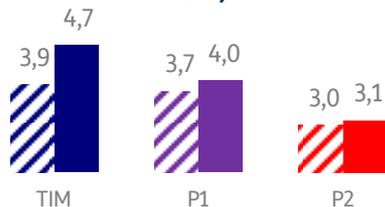
### Expansão da Cobertura

**4G**

Cidades cobertas **4.7 mil**

Projeto Sky Coverage **924 sites**

Cidades Cobertas Por Operadora (2020 x 2021)



### Capacidade e Modernização

**M-MIMO**

**+1,6 mil sites** em 2021

Recuperação de velocidade

**+1,4 mil sites T/T**

Modernização de Sites

### Acordo de Compartilhamento de Rede com a Vivo

*Single Grid*

- Expansão de cobertura: >353 cidades implementadas pela TIM e 363 pela Vivo (421 sites cada)
- Consolidação: testes iniciados em 21 cidades

## JOURNEY TO CLOUD GERANDO EFICIÊNCIAS

**44%**

do workload do projeto já migrado

*Entrega chave do plano estratégico*

**3.506**

servidores migrados

**90**

sistemas em produção

**4,8PB**

armazenamento provisionado no Cloud Azure e Oracle

# Esforços de Digitalização Ajudando a Compensar as Pressões de Custos



## MÉTRICAS DE DIGITALIZAÇÃO PERMANECEM NO CAMINHO CERTO



**+17p.p.** A/A

Adoção de Recargas nos Canais Digitais



**-12,4%** A/A

Custo Unitário de Arrecadação



**+5,6p.p.** A/A

Penetração de Faturas Digitais



**16%**

Penetração de faturas pagas por PIX

## A CULTURA DA EFICIÊNCIA CONTINUA A RENDER FRUTOS

Opex<sup>1</sup>  
(R\$ mi)



- o **IPCA (19-21): 19,99%**
- o **PDD sob controle: -1,5% A/A em 2021** (representando 2,1% da Receita Bruta)
- o **1,5 meses de aluguel da I-Systems impactando os resultados do 4T21**

# Estratégia de Volume para Valor e Controle de Custos Foram os Motores de Crescimento do EBITDA

## Consistência nos níveis de EBITDA e Margem

EBITDA<sup>1</sup>  
(R\$ mi)



**48,4%** de margem EBITDA<sup>1</sup> em 2021

(-0,1 p.p. A/A)

**48,5%** de margem EBITDA<sup>1</sup> em 2021, excluindo o impacto da I-Systems

**+2,9%** A/A de crescimento de EBITDA<sup>1</sup> no 4T21

**51,0%** margem EBITDA<sup>1</sup> no 4T21

CAPEX  
(R\$ mi)



**24,3%** de Capex sobre a Receita em 2021

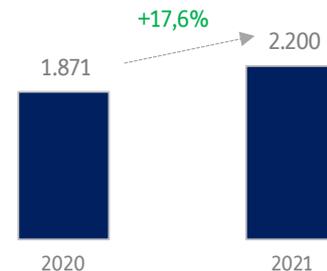
(-1,7 p.p. A/A)

**22,7%** de Capex sobre a Receita, excluindo impactos da Oi, em 2021

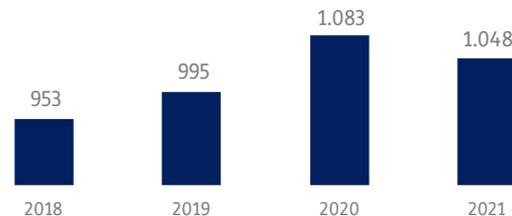
(-0,2 p.p. A/A)

▬ Impactos do leilão de espectro  
■ Orgânico

Lucro Líquido<sup>1</sup>  
(R\$ mi)

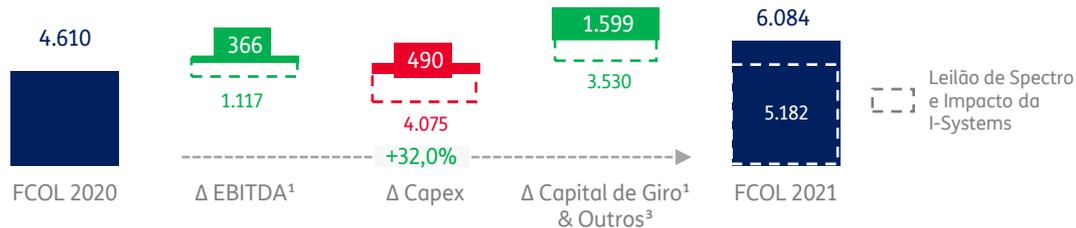


Sustentando o Nível Histórico de Remuneração ao Acionista  
Remuneração Anunciada (R\$ mi)



# Geração de Caixa Consistente Fortalecendo a Performance Financeira

## Evolução do Fluxo de Caixa Operacional (R\$ mi)



## Posição Financeira Líquida (R\$ mi)



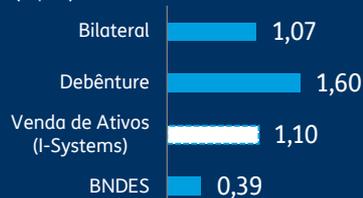
## Aumento na Posição de Caixa através de melhorias no fluxo de caixa e novas dívidas

### Posição de Caixa (R\$ mi)



## Novos Financiamentos

(R\$ bi)



R\$ 3 bi de Novos Empréstimos + R\$ 1,1 bi da Venda de Ativos (I-Systems)

# Guidance de 2021 Entrega



OBJETIVOS	METAS DE CURTO PRAZO (2021)	RESULTADOS (Realizado)	
 <b>Sustentabilidade da Receita</b>	Crescimento da Receita de Serviços: <i>Mid single digit (A/A standalone)</i>	+ 5,0% A/A	✓
 <b>Rentabilidade</b>	EBITDA: <ul style="list-style-type: none"><li>• <i>Mid single digit (A/A)</i> (incluindo custos de preparação)</li><li>• Margem estável</li></ul>	+ 4,4% A/A  48,4% (estável)	✓
 <b>Desenvolvimento da Infraestrutura</b>	Capex ~ R\$ 4,4 bi (incluindo investimentos de preparação)	R\$ 4,38 bi	✓
 <b>Geração de Caixa</b>	EBITDA-Capex sobre a Receita: ~24%	24,1%	✓

**Todos as metas entregues: mais um ano com resultados sólidos**

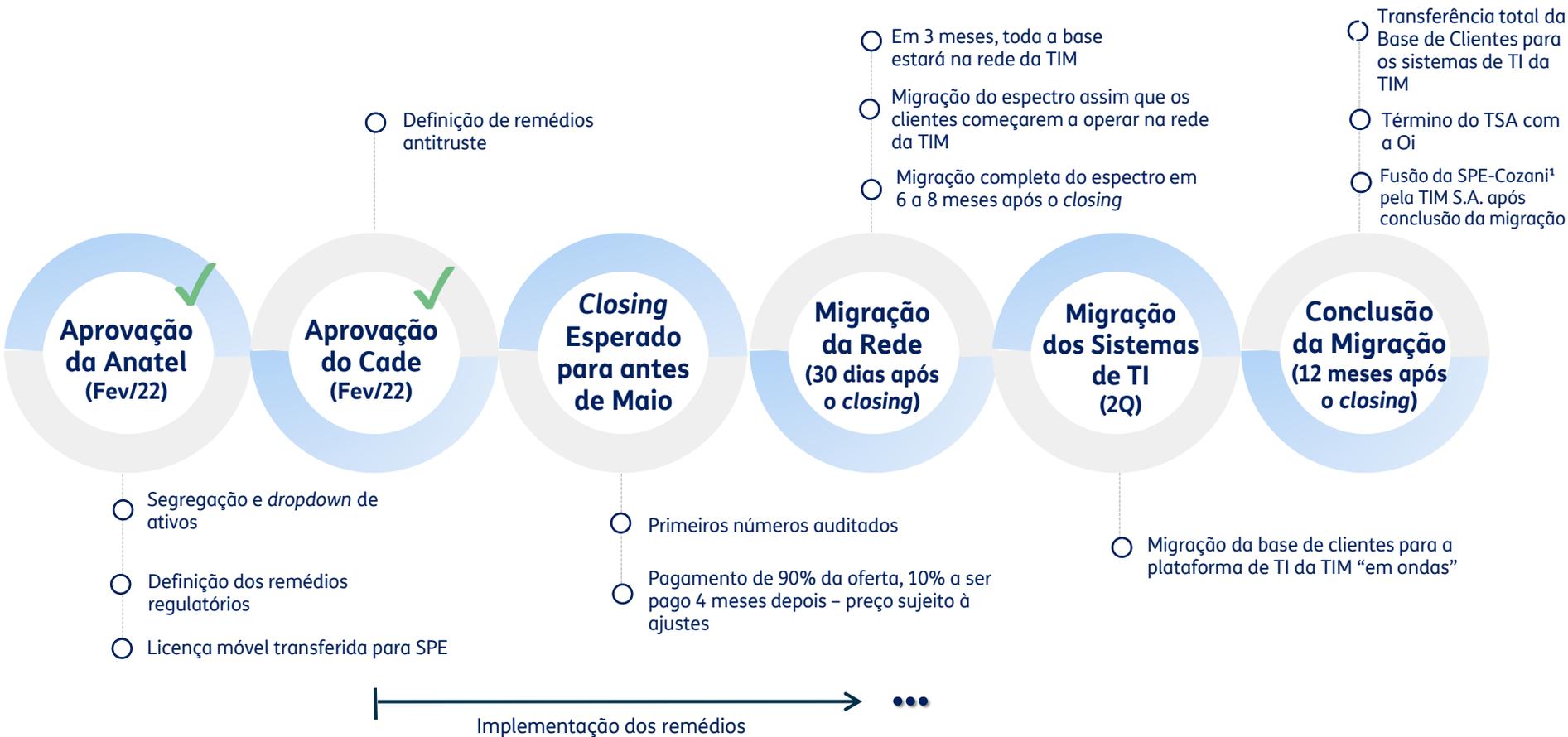
- Melhorias significantes na experiência dos clientes
- Desenvolvimento sólido em reconhecimento e posicionamento de marca
- Inovação e necessidades dos clientes continuam impulsionando a evolução do portfólio
- Expansão de oportunidades através de parcerias em IoT, 5G e Plataformas Digitais.

A hand holding a smartphone against a blue bokeh background. The phone screen shows a fireworks display.

Atualização da  
Aquisição da Oi Móvel  
e Novo *Guidance* 2022-2024



# Estamos Prontos para Integrar com Sucesso as Operações

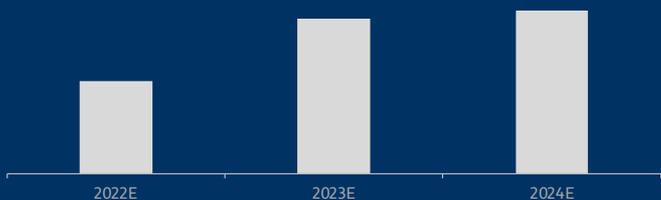


(1) A SPE Cozani é a empresa criada pela Oi onde são alocados os Direitos sobre Ativos da TIM. Após o Closing, a empresa ficará abaixo da TIM S.A. até ser totalmente integrada.

# Impacto Total dos Ativos Móveis da Oi em 2024

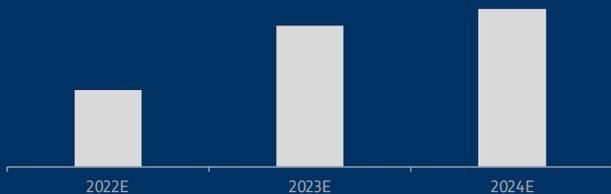


## Receitas de Serviços - Contribuição de Clientes Migrados (R\$ bi)



**>15%** da  
Rec. Serv. Líq. da  
TIM virá de clientes  
migrados em 2024

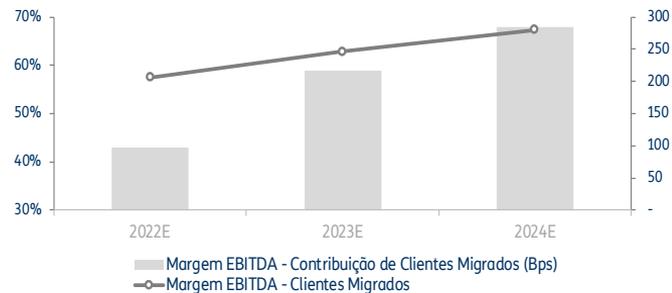
## EBITDA - Contribuição de Clientes Migrados (R\$ bi)



**>20%** do  
EBITDA da TIM virá  
de clientes  
migrados em 2024

**A Margem EBITDA dos clientes migrados  
melhorará à medida que o TSA e outros  
custos de integração forem  
reduzidos**

## Margem EBITDA - Contribuição de Clientes Migrados



# Blocos de Construção do Novo Plano: O que está mudando e por quê?



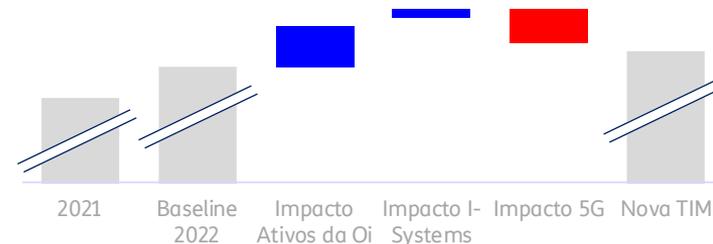
## Transição do EBITDA 2022

(R\$)



## Transição do EBITDA-Capex 2022

(R\$)



# Nova Empresa, Novas Metas: Guidance 2022-2024



OBJETIVOS	METAS DE CURTO PRAZO (2022)	METAS DE LONGO PRAZO (2022-2024)
 <b>Sustentabilidade da Receita</b>	Crescimento da Receita de Serviços: + <i>Double digit</i> A/A	Crescimento da Receita de Serviços: + <i>Double digit</i> CAGR 21-24
 <b>Rentabilidade</b>	Crescimento do EBITDA: + <i>Double digit</i> A/A	Crescimento do EBITDA: + <i>Double digit</i> CAGR 21-24
 <b>Desenvolvimento da Infraestrutura</b>	Capex: ~ R\$ 4,8 bi	Capex: ~ R\$ 14 bi $\Sigma$ 22-24 Capex sobre a Receita: <20% em 2024
 <b>Geração de Caixa</b>	EBITDA-Capex sobre a Receita: >24%	EBITDA-Capex sobre a Receita: $\geq$ 29% em 2024

## Guidance exclui:

- Atividade adicional de M&A
- Novos Leilões de Espectros
- Mudanças tributárias e regulatórias
- *Upside* das parcerias da Plataforma de Clientes (por exemplo, valor criado por participação acionária)

## Guidance Anterior

- O *guidance* anterior não incluía o leilão + *rollout* do 5G e o acordo da I-Systems
- O M&A com a Oi estava previsto para ser fechado no final de 2021
- Na comparação *like-for-like*, todas as métricas estariam *on track* frente ao *guidance* anterior